

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de

La Recherche Scientifique

Université Abou Bekr Belkaid - Tlemcen -



Mémoire

en vue de l'obtention du diplôme

de master en Science de Gestion.

Option : Entrepreneuriat et création

d'entreprise.

Thème

Création d'une Entreprise de

Conditionnement et Vente de la Truffe.

EL BAYADH.

Diriger par:

Professeure. Tabet Al Wassila.

Devant le jury composé de :

Président : Professeur .Chaib Beghdad.

Encadreur: Professeure. Tabet Al Wassila.

Examineur : Professeur. Bouhena Ali.

Présenter par :

Bouzad Karima.

A mes parents.

Mon frère

Et mes sœurs

A tous ceux qui me chers.

REMERCIEMENTS :

Mes remerciements s'adressent aux nombreuses personnes qui m'ont apporté aide et soutien tout au long de l'élaboration de ce mémoire.

Je tiens en premier lieu à témoigner ma profonde reconnaissance envers la professeure Tabet née Aoul Al Wassila, qui dirigea ce travail et dont les remarques, les conseils et les encouragements furent déterminants tout au long de cette recherche. Je lui exprime toute ma gratitude et mes plus sincères remerciements pour tout ce qu'elle m'a apporté et pour la confiance et le privilège qu'elle m'a accordés en acceptant d'être mon Encadreur.

Je suis très reconnaissant aux membre du jury qui m'ont fait l'honneur d'accepter d'examiner et d'évaluer ce travail. Je remercie en particulier Professeur Chaib Beghdad et Professeur Bouhena Ali pour avoir accepté l'invitation à participer au jury de thèse et à rapporter sur mon travail et pour l'intérêt qu'ils ont bien voulu manifester à mon travail.

Je remercie également le Docteur Bouziane Azzedinne.

Merci à vous tous qui avez contribué, de près ou de loin, à un moment ou à un autre de cette recherche, à me soutenir, à me guider ou à me remettre en question. Sans vous, cette recherche n'aurait sans doute pas été pareille.

.Introduction générale.

Chapitre 1: ETABLIR L'IDEE DU PROJET.

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIAL DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Conclusion générale.

Introduction générale :

La mondialisation et l'émergence de la société du savoir et des connaissances ont transformé le jeu économique, en effet, désormais on accorde de plus en plus d'intérêt à l'innovation qui est considérée comme un moteur significatif de croissance économique et de création de richesses. L'innovation est vue comme un levier de la puissance économique et du développement commercial futur des entreprises. Elle est liée à un acteur social, l'entrepreneur et implique une activité entrepreneuriale au sens Schumpétérien du terme, généralement sous la forme de nouveaux produits, de nouveaux procédés de production, de nouvelles activités, ayant la capacité de générer un potentiel de croissance économique ou sociale. D'autres auteurs considèrent que l'innovation peut être appréhendée soit en tant que « contenu », c'est-à-dire comme produit ou programme nouveau, soit en tant que « processus », mais c'est avant tout, l'affaire des entrepreneurs. La politique d'innovation consiste alors à positionner l'entreprise dans un environnement qui met à sa disposition toutes les connaissances et compétences lui permettant d'innover. Cela vise en particulier les PME, car les grandes entreprises sont beaucoup plus autonomes pour accéder aux sources de financements ou de connaissances qui leur sont indispensables, d'autant plus que la survie des PME plus encore que celle des grands groupes est conditionnée par leur aptitude à s'ajuster vite et du premier coup à leur environnement. La création des entreprises innovantes et technologiques et leur développement durable agit en faveur de l'emploi tant en des termes quantitatifs que qualitatifs. Ces entreprises assurent un niveau de vie significatif à leurs parties prenantes, seules les entreprises à haute valeur ajoutée peuvent en effet correctement rémunérer les capitaux qui s'y investissent et les salariés qui y travaillent. Par ailleurs, et de par sa nature, l'innovation et notamment celle d'essence technologique implique un changement qui impose à son tour une prise de risque à l'entreprise cherchant à la développer. Ce risque, lié à l'incertitude technique, commerciale et financière quant aux réelles possibilités de l'innovation, est inhérent au phénomène d'innovation lui-même. Les effets de l'innovation sur la performance sont donc loin d'être évidents et ne font pas nécessairement l'unanimité. A partir de ce constat, il ne semble donc pas possible d'entreprendre sans accompagnement. La complexité du processus d'émergence d'une entreprise, notamment innovante, appelle le nécessaire adossement à un système dont la nature réticulaire a été démontrée. Les systèmes d'appui aux entrepreneurs apparaissent [...] comme des médiateurs sophistiqués qui confortent et renforcent l'énergie créatrice des entrepreneurs. C'est, entre autres, l'action des pouvoirs publics pour soutenir la création et le développement d'entreprises innovantes et technologiques qui permet l'émergence d'activités

économiques à haute valeur ajoutée susceptibles de générer et d'entretenir la croissance. De là, apparaît l'importance d'accompagner les porteurs de projets innovants et technologiques par le développement de pépinières spécialisées, adossées aux organismes de recherche et aux établissements d'enseignement supérieur, et qui constituent un des moyens privilégiés pour soutenir les porteurs de projets innovants et technologiques dès la phase de l'idée jusqu'à la réalisation.

La place de l'entrepreneuriat dans l'économie algérienne semble devenir une préoccupation majeure et récurrente. Le nombre de mesures mises en place par l'état algérien ces dernières années en atteste. Des formations en entrepreneuriat voient le jour dans l'enseignement supérieur et des colloques autour des thématiques entrepreneuriales sont organisés. Cette effervescence autour des pratiques de l'entrepreneuriat résulte d'abord d'une amélioration des conditions sécuritaires et politiques dans le pays et d'une prise de conscience du gouvernement quant à l'importance de la création d'entreprise pour la relance économique. En effet, l'entrepreneuriat serait pour l'Algérie un moyen de développement économique permettant en plus de la réalisation de la valeur ajoutée et de l'amélioration de la croissance nationale, de lutter contre le chômage et le travail informel. Pour autant, l'entrepreneuriat serait-il le nouveau moteur de l'économie en Algérie comme le suggèrent certains auteurs (Ait-Ziane et Ait-Ziane, 2006 ; Benredjem, 2010)?

A côté ,donc, de l'entrepreneur chef d'entreprise, l'analyse économique a surtout mis en valeur l'esprit d'entreprise, la fonction d'entreprise. Celle-ci est diffuse dans toutes les organisations, elle se caractérise par l'aptitude à l'innovation, à la prise de risque calculée à la faculté de concevoir, d'organiser et de mener à bien un projet: tel est le sens donné par des auteurs comme Peter Drucker, comme Mark Casson. Bien souvent, un individu, un groupe auront plus ou moins cet esprit d'entreprise: certains seront plutôt visionnaires («prospecteurs»), d'autres plutôt organisateurs («adaptateurs»).

Mais c'est dans l'acte de création d'entreprise que l'entrepreneuriat trouve sa concrétisation la plus évidente. Or, au cours des années 80, le processus de création d'entreprise n'a cessé de se développer. Les entreprises créées ont été de plus en plus petites, avec de moins de moins de capitaux au départ, soit par nécessité (faible ressources des créateurs), soit par opportunité (création surtout dans le secteur des services, moins exigeants en capitaux permanents). On peut d'ailleurs estimer que la création effective de petites, voire très petites affaires, a été sous estimée par les statistiques officielles, du fait du développement d'une économie souterraine très importante (entreprises non déclarées).

Pour résoudre les problèmes d'emplois, pour revitaliser des régions, les institutions publiques ont dans pratiquement tous les pays du Monde organisé des systèmes d'aide à la création d'entreprises, le problème essentiel étant de trouver des «entrepreneurs», c'est-à-dire des personnes disposant:

- des compétences requises, même minimales (par exemple tenir une comptabilité, faire un devis);
- des caractéristiques psychologiques, d'un «profil caractériel» correspondant aux qualités requises;

D'un projet viable, c'est-à-dire reposant sur une analyse cohérente de l'activité projetée (compétence technologiques, existence d'un marché potentiel, fiabilité du produit) et d'une évaluation judicieuse des ressources nécessaires.

Depuis bientôt deux siècles, la trufficulture s'attache à prendre le relais de la nature malgré les difficultés à percer les mystères de la truffe. Portée par les progrès de la recherche et de l'expérimentation sur le terrain, elle s'est enrichie au fil des ans tout en étant confrontée aux changements radicaux de la vie rurale contemporaine. Ces évolutions récentes nécessitent donc un renouvellement, une mise à jour de son contenu et une actualisation technique de ses méthodes.

L'enjeu est de taille : la production trufficole participe à l'économie agricole du pays. La truffe est une des rares productions qui ne souffre pas d'excédents sur les marchés, bien au contraire ! Derrière la réalité économique, se profile aussi une autre réalité, culturelle. La truffe et sa culture, son commerce, ses utilisations, font partie de l'identité de plusieurs régions productrices en Algérie, en plus plusieurs autre pays ; avec elle et par elle, on parvient à l'universel, à une gastronomie mondiale dont elle constitue un des ingrédients de choix qu'une multitude de grands cuisiniers réclament pour la magnifier.

L'ambition de cette nouvelle édition, à travers toutes ces dimensions contemporaines du phénomène " truffe ", est d'apporter au lecteur les données actuelles de la trufficulture moderne et une méthode pour connaître, cultiver et savourer la truffe.

L'objectif de cette réflexion est d'apporter les éléments de connaissance au développement d'un tel projet pour les exploitants désireux de se lancer cette production. La réussite de cet objectif passe par la réalisation et la diffusion d'informations technico-économiques destinées à appréhender les différents coûts de créer une entreprise de conditionnement et vente de la truffe.

La problématique :

A partir du thème on pose la problématique suivante :

Est ce que la création d'une Entreprise de Conditionnement et Vente du TRUFFE fait ou ajoute un avantage concurrentiel ?

Sous la problématique proposée, on peut poser les questions suivantes :

- Quels sont les enjeux et les réalités de l'entrepreneuriat en Algérie ? En d'autres termes, comment l'entrepreneuriat est-il perçu, véhiculé et mobilisé dans l'économie algérienne ?
- Quelle idée pour quel projet ?.
- Quelles sont les structures d'appui à la création d'entreprise proposer par l'Etat algérienne ?.
- Comment on peut étudier la possibilité de créer une entreprise de conditionnement et vente de la truffe ?.

I. Les Hypothèses :

- La création de l'entreprise va faire la renommée de la TRUFFE.
- Créer un marché de la TRUFFE.
- Un conditionnement et vente clairs et faciles.
- Intention et action d'entreprendre.
- Un accès au financement et aux services d'appui aux Entreprise.

II. Les objectifs :

- La création de l'Entreprise.
- Création d'emploi.
- La mise en valeur de la TRUFFE.
- Créer une valeur ajoutée.
- Aide à la croissance d'économie nationale.
- La protection du produit.

La présentation de cette recherche s'articule en trois parties :

- **La première partie** est consacrée sur : "établir l'idée du projet". Cette partie a été consacrée à l'explication et la présentation du projet. Elle est structurée autour de trois sections. La première section porte sur l'entrepreneuriat, le second sera consacré à présentation du projet. A la fin les conditions de la réalisation.
- **La deuxième partie** vise à détailler notre "analyse technico-commerciale de la création d'une entreprise de la truffe" par voir le financement du projet, les différentes études commerciales et l'étude technique.
- **La troisième partie** sera dédiée à l'analyse économique et financière de la création plus les stratégies à long terme de notre entreprise.

Section 1: L'entrepreneuriat.

1.1 Le processus entrepreneurial¹:

Le processus entrepreneurial est considéré comme étant l'élément essentiel de la démarche entrepreneuriale. De nombreux auteurs se sont intéressés à ce concept. Van de Ven en 2000, insiste sur la relation causale entre variables dépendantes et indépendantes à travers le temps. Fayolle en 2004 quant à lui, insiste sur l'influence dialogique individu – projet. Une autre vision proposée par Lorino et Tarondeau, en 2006 intègre les compétences de l'entrepreneur dans le processus entrepreneurial. Une approche très récente de (Messaghem et Sammut, 2011) basée sur les travaux de Gartner en 1988, considère que « le processus entrepreneurial se fonde sur la dialogique individu- projet qui est elle-même en interaction perpétuelle avec l'environnement ». Dans cette optique, l'environnement est une source d'opportunités et de menaces pour l'Entrepreneuriat.

En effet, l'environnement agit sur l'entrepreneur et son entreprise dans le temps à travers des relations proactives, caractérisées par des comportements issus non seulement de conditions internes mais aussi par d'autres externes fortement complexes et dynamiques. C'est pourquoi la survie des deux (entrepreneur-PME), doit être considérée comme un sous-produit de diverses influences qui ne pourraient être saisies raisonnablement qu'en intégrant et acceptant la multi-dimensionnalité du phénomène (action-réaction).

L'analyse de Greiner reprise par Vargas en 1984, repose sur le fait que l'évolution du processus entrepreneurial se fait rarement de façon linéaire ou cumulative, et que chaque situation à laquelle doit faire face l'entrepreneur reste unique, c'est pour cela que les solutions restent en étroite relation avec les aptitudes, les valeurs personnelles et les objectifs de l'entrepreneur.

La réussite de l'Entrepreneuriat dans un pays, est approchée donc dans une perspective plurielle faisant des valeurs des entrepreneurs dirigeants, des choix stratégiques et des influences de l'environnement les principaux déterminants. Loin d'être une affaire individuelle l'Entrepreneuriat est bien une aventure collective où sont mêlés, les moyens financiers (personnels, familiaux, bancaires). Les marchés, état des connaissances et des techniques, aides de l'Etat à

¹ Karim Messeghem, Sylvie Sammut "L'entrepreneuriat", édition EMS 2011, P : 141, 142.

la création d'entreprises et capital social (capital financier + capital connaissance + capital relation). Par conséquent, l'entrepreneur constitue un sujet d'étude bien complexe qui touche plusieurs domaines et approches disciplinaires, l'économie, la sociologie, la psychologie, les Sciences de gestion et Sciences des comportements.

L'entrepreneuriat, quelle définition¹ ?

« L'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation, son action induit du changement et conduit à une modification partielle de l'ordre existant »².

« L'entrepreneuriat est un processus, mis en œuvre par une ou plusieurs personnes, englobant toutes les actions de création d'une nouvelle organisation de manière indépendante ou avec un employeur »

« L'entrepreneuriat est un processus qui consiste à identifier, évaluer et exploiter des opportunités d'affaires ».

« L'entrepreneuriat correspond à la création de richesse économique et sociale à partir de l'initiative, l'imagination, la volonté d'une personne qui réussit à développer une activité à partir des ressources existantes »

A. Fayolle identifie trois problématiques génériques qui s'expriment dans le champ de l'entrepreneuriat³ :

- **L'entrepreneuriat en tant qu'objet de recherche** : qui revient à s'intéresser à des comportements individuels et/ou organisationnels, au couple individu/projet... L'historique des approches fondamentales apporte un éclairage intéressant pour appréhender le caractère multidimensionnel du concept.

- **L'entrepreneuriat en tant que domaine d'enseignement** : qui est plus focalisé sur des connaissances spécifiques et des connaissances utiles pour entreprendre (business plan, lancement des activités, management, stratégie de développement de la jeune entreprise...).

- **L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social** s'intéresse à des effets, à des résultats de l'acte d'entreprendre : la création d'entreprises et d'emplois,

¹ Karim Messeghem, Sylvie Sammut "L'entrepreneuriat", édition EMS 2011, p:25,26,27,28.

² Lionel Gastine, Grand Lyon - DPSA "L'entrepreneuriat en France et dans le Grand Lyon" le centre Ressources prospectives du Grand Lyon . p:03.

³ Lionel Gastine, Grand Lyon - DPSA, p : 04

l'innovation, le renouvellement des entreprises, la réinsertion, les changements d'état d'esprit...

L'entrepreneuriat peut se définir comme une activité impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités, dans le but d'introduire de nouveaux biens et services, de nouvelles structures d'organisation, de nouveaux marchés, processus, et matériaux par des moyens qui éventuellement n'existaient pas auparavant¹.

On peut définir l'Entrepreneuriat comme² :

- ✓ Un processus de recherche, d'évaluation et d'exploitation d'opportunités.
- ✓ Effectué par un entrepreneur ou une équipe entrepreneuriale qui,
- ✓ dans le cadre d'une création, d'une reprise ou d'un développement d'activités,
- ✓ développe une organisation mettant en œuvre une vision stratégique,
- ✓ et contribuant à créer de la valeur.

1.2 L'Entrepreneur et l'entrepreneuriat féminin:

a. Définition de l'Entrepreneur :

Selon le Grand Dictionnaire, **l'entrepreneur** est défini comme étant une « personne ou groupes de personnes qui crée, développe et implante une entreprise dont il assume les risques, et qui met en œuvre des moyens financiers, humains et matériels pour en assurer le succès et pour réaliser un profit ». Le mot « entrepreneur » est d'origine française qui peut signifier étymologiquement « celui qui entreprend ». E.M. Hernandez considère que : « le concept de l'Entrepreneurship ne peut pas être apprécié qu'en faisant référence à l'entrepreneur ». Les entrepreneurs créatifs possèdent de grandes réserves d'énergie, de ténacité et d'imagination et ces qualités, combinées à leur aptitude à prendre des risques calculés, leur permettent de transformer en un projet concret ce qui n'est souvent au départ qu'une idée très simple et assez floue. Ils savent faire partager leur enthousiasme à une organisation. Le volontarisme et la détermination qui les animent leur permettent de susciter l'adhésion autour de leur projet d'entreprise. Selon Manfred (1997) : les

¹ Yvon PESQUEUX.CNAM, Professeur titulaire de la Chaire « Développement des Systèmes d'Organisation »,

"Entrepreneur, entrepreneuriat (et entreprise) : de quoi s'agit-il ?" E-mail : yvon.pesqueux@cnam.fr. Site web: www.cnam.fr/lipsor. P : 02.

² Karim Messeghem, Sylvie Sammut "L'entrepreneuriat", P :24.

entrepreneurs sont des individus tournés vers l'action et les résultats concrets, ils aiment décider et refusent la routine, le travail répétitif.

b. Définition de des femmes entrepreneures:

Une entrepreneure est une femme qui seule ou avec des partenaires a fondé, achetée ou accepté en héritage une entreprise, qui en assume les responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe à sa gestion courante (Dina Lavoie, 1988).¹:

❖ Le profil sociologique des entrepreneures:

- ▶ Elles sont âgées entre 30 et 50 ans.
- ▶ la majorité (60 %) sont mariées.
- ▶ en général, elles sont mères d'au moins 2 enfants.
- ▶ elles sont scolarisées (Collégial ou Universitaire).
- ▶ Elles étudient dans des domaines non reliés à la gestion d'entreprise ou au monde des affaires
- ▶ la plupart ont de l'expérience sur le marché du travail, mais non en affaires.
- ▶ elles font partie de la classe moyenne à élevée.
- ▶ La majorité a un père entrepreneur.

❖ Le profil psychologique des entrepreneures:

- ▶ Propension moins élevée aux risques.
- ▶ lieu de contrôle interne élevé.
- ▶ socialement ouvertes.
- ▶ accordent beaucoup d'importance à valeurs interpersonnelles & familiales.
- ▶ se perçoivent comme ayant de bonnes compétences sociales (force) mais ayant besoin d'acquérir des compétences en gestion financière et en marketing (faiblesse).
- ▶ Forte androgénie (possédant les attributs masculins et féminins).

¹ Michel Mrchesnay "Management Strategique" Les éditions de l'ADREG. 2004. P: 238,239.

❖ Leurs motivations pour devenir « entrepreneurs »:

- ▶ besoin d'autonomie.
- ▶ besoin d'accomplissement.
- ▶ besoin de reconnaissance.
- ▶ besoin de relever des défis personnels.
- ▶ besoin de flexibilité (travail-famille).
- ▶ plafonnement de carrière.

1.3 Etat des lieux de l'entrepreneuriat en Algérie¹

a. Contexte et dynamique entrepreneuriale en Algérie :

L'Algérie est le plus grand pays du Maghreb avec une population de près de 36 millions d'habitants en 2009 (source Rapport Invest in Med, 2010), un taux d'activité de 41,4% et un taux de chômage de 10,2% (selon l'office Nationale des Statistiques, 2009). Le tissu économique algérien est fragmenté et essentiellement constitué de petites entreprises (Toumi et Bouzidi, 2007).

Dans les années 1990, l'Algérie a connu un bouleversement économique, en passant d'une économie socialiste à une phase de transition vers l'économie de marché. Le gouvernement Algérien a engagé un certain nombre de réformes économiques s'éloignant du modèle socialiste qui a prévalu jusque-là, et qui s'est caractérisé par « un mécanisme de gestion et de coordination de type planifié et la propriété publique sur l'outil de production et de distribution » (Boukhari, 2009, p. 2), ainsi que par un monopole exercé par les entreprises publiques dans le secteur de l'industrie. Par ailleurs, l'économie algérienne a la particularité d'être une économie rentière qui dépend à plus de 90% des ressources d'hydrocarbures. En 2007 l'Algérie a réalisé des recettes en devises excédant les 60 milliards de dollars et des réserves en devises dépassant les 100 milliards de dollars, qui lui ont permis d'assainir sa dette externe. Cela ne suffit toutefois pas à améliorer la croissance économique du pays, ce qui a induit un changement important dans l'économie algérienne (Benredjem, 2010).

Ce changement introduit est basé sur la libéralisation des marchés. L'initiative entrepreneuriale privée est dès lors encouragée. L'Etat Algérien prend conscience du rôle important des PME/PMI dans le développement de la croissance économique

¹ <http://www.ipag.fr/fr/accueil/la-recherche/publications-WP.html>

algérienne. Des initiatives sont prises pour encourager leur extension, notamment par le biais de la loi d'orientation sur la promotion de la P.M.E., en 2001. Par ailleurs, l'Etat donne une forte impulsion politique, en créant un Ministère délégué, une Agence Nationale pour la Promotion des PME, ainsi que des fonds de Caution et de Promotion. Les PME/PMI connaissent un essor considérable (Gillet, 2003). L'entrepreneuriat en Algérie est en pleine expansion. Le nombre d'entrepreneurs TEA4 actifs a atteint 3,6 millions en Algérie et environ 20 % des entreprises nouvelles se trouvent dans les secteurs de la transformation à savoir, la fabrication, la construction et la distribution (source rapport GEM, 2009).

b. La provenance des entrepreneurs:

Les entrepreneurs Algériens proviennent essentiellement du secteur privé. Le tableau 1 souligne qu'une majorité d'entrepreneurs naissants travaillent dans des PME moyennes (45%). Environ 20 % travaillent dans des petites ou des grandes entreprises privées et 30% environ dans des TPE tout en cherchant activement à créer une entreprise (Source : Rapport GEM 2009).

Pays	Secteur public	Micro-entreprise privée (< 10 salariés)	Petite entreprise privée (10–49 salariés)	Moyenne entreprise privée (50–249 salariés)	Grande entreprise privée (>250 salariés)
Algérie	11,2%	27,9%	22,4%	45,1%	19,5%

Tableau 1: Provenance des entrepreneurs en Algérie Source : Extrait du Rapport GEM 2009, p.22.

Le tableau ci-dessus révèle que les employés du secteur privé en Algérie, sont plus susceptibles d'être impliqués dans des activités entrepreneuriales naissantes que les employés du secteur public. Ce constat est directement lié à la motivation première des entrepreneurs dans la mesure où une majorité d'entre eux est motivé par l'opportunité plutôt que par la nécessité lors d'une création d'entreprise. En effet, la majorité des entrepreneurs en phase de démarrage d'une activité entrepreneuriale appartiennent au groupe de revenu du tiers supérieur en Algérie (Rapport GEM, 2009).

c. La place des femmes entrepreneures :

Le nombre de femmes entrepreneures en Algérie reste relativement faible (9439 femmes, soit 3% du tissu économique algérien selon la Banque Mondiale en 2007), avec une majorité dans l'artisanat (2830 selon l'ANGEM). Ce constat contraste avec la part des femmes dans le nombre total des entrepreneurs naissants.

En effet, elles représentent 40 % des entrepreneurs naissants en Algérie (source : Rapport GEM 2009). Cependant, ces chiffres sont à relativiser car il semble difficile d'avoir des statistiques fiables sur les femmes chefs d'entreprise car la majorité sont des prête-noms utilisés par leurs proches de l'autre sexe pour l'obtention du registre de commerce (source : Rapport Invest in Med, 2010). La parité Hommes-femmes qui apparaît relativement équilibrée (1,5 hommes pour 1 femme) reste toute relative (source, Rapport GEM 2009). Trois principales difficultés sont soulevées par les femmes entrepreneures en Algérie (source : Rapport Invest in Med, 2010). D'abord, la lenteur et la lourdeur des procédures administratives ; ensuite, les difficultés d'accès au marché ; enfin, les difficultés à attirer/trouver du personnel compétent.

d. Le financement et la place de l'investisseur:

Les sources de financement externe varient selon les pays, mais les sources les plus courantes dans les sept pays du GEM sont les membres de la famille immédiate, d'autres parents, et les amis ou voisins (source rapport GEM, 2009). Les investisseurs informels, définis par le GEM comme des adultes ayant personnellement apporté des fonds pour la création d'une nouvelle entreprise par une autre personne au cours des trois dernières années, jouent un rôle important dans le soutien aux efforts de démarrage des entrepreneurs dans de nombreux pays. Ils sont estimés à 6,6 % de la population âgée entre 18 et 64 ans, en Algérie.

Par ailleurs, afin de faciliter l'accès au financement des PME, l'Etat algérien a mis en place un certain nombre de dispositifs. Ces dispositifs sont soutenus par la création d'agences nationales pour aider au financement des projets entrepreneuriaux, principalement lorsqu'il s'agit de micro-financement.

Ces agences ont été créées au début des années 1990, avec pour objectif principal de faciliter l'accès au financement pour les entrepreneurs. Ces derniers peuvent bénéficier d'un crédit pour lequel ces agences se portent garantes, ainsi que des prêts non rémunérés et une bonification de taux d'intérêts pour les autres types de crédits bancaires. Ces agences diffèrent principalement par rapport à leur clientèle cible. Parmi ces agences, nous pouvons citer l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ). Créée en 1990, elle cible les jeunes chômeurs entre 19 et 35 ans, qui souhaitent créer leur propre micro-entreprise. Un dispositif d'autant plus pertinent en sachant que 70% des chômeurs sont âgés de moins de 30 ans (données CNES). La limite d'âge du candidat peut être portée à 40 ans, si le projet proposé génère au moins trois emplois permanents. A travers des agences réparties sur tout le territoire algérien, l'ANSEJ offre des aides au financement à travers des crédits accordés par

des banques nationales conventionnées, auprès desquelles elle dépose elle-même les dossiers validés des jeunes porteurs de projets. Un fond de garantie a également été créé en 1998 afin de donner plus de facilités aux PME pour l'accès au financement. A la fin du mois d'août 2011, l'ANSEJ a reçu 165 258 dossiers de candidature pour la création de PME par le biais du dispositif ANSEJ. Le nombre de projets financés est en constante évolution, passant de 8500 dossiers lors de sa création, à 20 848 en 2009, à 22 641 en 2010 pour un nombre total de 61 118 PME financées, qui ont permis la création de 72 942 emplois directs (Maghreb Emergent, édition du 14 septembre 2011).

D'autres agences peuvent également être citées telles que l'Agence Nationale pour la Gestion du Microcrédit (ANGEM), créée en 2004, et qui a pour mission de favoriser la création de micro-entreprises dans les zones urbaines et rurales, et d'encourager l'émergence d'activités économiques et culturelles génératrice de revenus dans les zones rurales.

Par ailleurs, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) propose aussi une aide à la création d'activité, pour les chômeurs âgés entre 30 et 50 ans. A travers des partenariats avec des ministères et institutions étatiques, la CNAC s'assure que toutes les conditions sont réunies afin de permettre la concrétisation du plus grand nombre de projets. Les services qu'elle propose portent aussi bien sur des aides financières qui se rapprochent beaucoup de ce que fait l'ANSEJ (prêt triangulaire mettant en relation le jeune entrepreneur, la CNAC et une institution bancaire), que sur l'accompagnement à toutes les phases du projet.

e. De l'entrepreneuriat par incubation:

En décembre 2009, un incubateur a été créé au Cyberparc de Sidi Abdellah, dans la wilaya d'Alger. Placé sous la tutelle de l'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques, cet incubateur est spécialement dédié aux startups, et offre aux entrepreneurs innovants l'opportunité de démarrer leur projet dans un environnement dynamique, orienté vers l'innovation. Des formations et un accompagnement sont assurés tout au long du projet, jusqu'à son lancement. L'incubateur joue également le rôle d'intermédiaire auprès des banques et des agences de promotion de l'entrepreneuriat, telles que l'ANSEJ.

Les porteurs de projets doivent soumettre un dossier de candidature, et soutenir leur projet devant un jury, qui décidera de la recevabilité de leurs candidatures. L'incubateur héberge une vingtaine de projets par an, pour une période allant de 24 à

30 mois. Il se donne également pour objectif la création de 15 startups par an. Dans le même esprit, un second incubateur a été inauguré en juin 2011 à Annaba.

f. Des initiatives privées pour la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie:

Il existe également des initiatives provenant d'acteurs économiques privés, avec à chaque fois, un objectif similaire, celui de la promotion de l'intention et l'action entrepreneuriale. Des initiatives à l'image de l'Académie Algérienne de l'Entrepreneuriat, créée en octobre 2010, qui tente par des actions de sensibilisation et par voie de concours, de donner une visibilité à de jeunes porteurs de projets issus du monde universitaire, toutes filières confondues. Dans une perspective similaire, la diaspora algérienne aux Etats-Unis joue également un rôle actif. L'Algérien Start up Initiative (ASI) a été créée en 2009, par le biais d'un partenariat entre des entreprises algériennes et des sociétés leaders dans le domaine des NTIC aux Etats- Unis. ASI organise annuellement un concours du meilleurs business plan, destinés aux porteurs de projets de startups. Les lauréats du concours bénéficient d'une incubation à l'incubateur de Sidi Abdellah à Alger, de séances de conseils et de coaching et d'un fonds d'investissement de la Silicon Valley. Cette même diaspora a annoncé en octobre 2011 la création d'un fonds d'investissement algéro-américain appelé « Casbah Business Angels », introduisant ainsi un nouveau mode de financement en Algérie.

Section 2: Présentation du projet.

2.1 L'idée de projet:

Depuis la fin du XVIIIe siècle, la truffe est devenue un symbole de luxe alimentaire. La rareté et les qualités aromatiques de la truffe en font un produit de luxe atypique dont le prestige repose autant sur le principe de distinction que sur la réputation gastronomique. On la trouve sur les cartes des plus grands restaurants des métropoles des pays développés. Utilisée comme accommodement ou ornement dans la haute cuisine traditionnelle, elle est devenue un élément central du plat dans la nouvelle cuisine. Son prix élevé suscite la fraude et la convoitise. L'internationalisation du marché de la truffe renforce l'opacité de la filière trufficole, avec la concurrence accrue de la truffe française. Une diversification de la production de truffes en Algérie et une labellisation garantissant avec transparence l'origine géographique et la variété de la truffe sont nécessaires pour faire face à la sous-production structurelle et la concurrence déloyale.

Aujourd'hui, la patrimonialisation de la truffe se poursuit : face à la mondialisation des marchés alimentaires, elle est perçue comme un produit du terroir, participant à la construction d'une identité alimentaire locale ou régionale.

La truffe (Terfès nom berbère) de ce champignon comestible, pousse surtout dans les régions désertiques à la faveur de rares pluies qui y tombent. Ce tubercule est très prisé chez les habitants de ces régions et y excellent dans sa préparation. Mais ils ne sont pas les seuls à y avoir pris goût. Il est d'autant plus apprécié qu'en plus de ses valeurs nutritionnelles et gustatives, on loue ses vertus médicinales et aphrodisiaques avérées ou supposées.

Commun chez les uns, c'est encore un met exotique pour les habitants du nord algérien, car il n'est pas souvent proposé sur les marchés en raison des coûts de transport qui rendent ce champignon inabordable pour les bourses modestes. Donc les truffes ne sont pas connues dans tous les Etats de l'Algérie, ça va diminuer l'importance d'un produit de luxe.

L'idée se base sur la création d'Entreprise pour collecter, stocker et distribuer la TRUFFE dans un emballage qui contient une marque commerciale ou un LOGO de l'Entreprise et qui indique que c'est un produit Algérien.

L'opération de recode de la TRUFFE sera exécutée par les employés des différentes régions productrices de ce champignon, surtout le grand Sahara. Après cette opération, on le stocke dans de bonnes conditions (volume, qualité et moyens de stockage) pour ne pas perdre la qualité du produit, de plus, la rareté de la TRUFFE en fait un produit de Luxe et ainsi, éviter les difficultés au moment d'emballage et de vente.

La vente va être aux niveaux national et international, à partir de la commende, qui peut se faire par le client au niveau de l'entreprise ou bien par téléphone ou e-mail.

2.2 Généralité sur le produit (LA TRUFFE):

2.2.1 Définition de la truffe :

- ✓ **La truffe** est le résultat de la fructification d'un **champignon souterrain (hypogé)**. **La truffe** est issue d'un **mycélium** qui vit en association avec les racines d'un arbre. Cette association s'effectue par le biais des **mycorhizes**. Des **mycorhizes** s'échappent les nouveaux filaments, dont il naîtra

une **nouvelle truffe** qui mettra plusieurs mois à grandir. Il s'agit d'une véritable **symbiose entre le champignon et l'arbre**. Lorsqu'elle est mûre, la **truffe** lâche des spores qui se mettent à germer et produisent les premiers filaments qui pénètrent dans les radicelles de l'arbre¹.

- ✓ **Truffe (n.f)** : Champignon comestible souterrain, très recherché².
- ✓ **Trufficulture (n.f)** : Culture de la truffe.
- ✓ **Truffière (n.f)** : Terrain où poussent des truffes.

- ✓ **La truffe** est un champignon **hypogé** (souterrain) qui vit en symbiose avec un arbre (chêne, noisetier, pin, tilleul, etc.). La partie végétative, le mycélium, formé de **minuscules filaments**, s'accroche aux radicelles de l'arbre par des organes mixtes, les **mycorhizes** : par leur intermédiaire, l'arbre fournit au champignon les substances **hydrocarbonées** qu'il ne peut synthétiser, tandis que le champignon permet à l'arbre une meilleure nutrition minérale. Le champignon produit chaque année des **fructifications** (carpophores) en forme de tubercule, dont le poids peut atteindre **500 grammes** : ce sont les truffes proprement dites, qui demeure enfouies dans le sol à une profondeur de **5 à 20 centimètres**³.

2.2.2 Le terfès ou truffe du désert algérien⁴ :

Le terfès ou **truffe** du désert est un genre de champignon comestible qui pousse et grandit à demi-enfoui dans les sols et terrains sablonneux légèrement humidifiés par les rares pluies ou les rosées nocturnes de certaines régions désertiques ou semi-désertiques, notamment le Sud algérien très propice à sa poussée. Ces truffes du désert de couleur parfois presque blanche ou rose, parfois beige tirant vers le mauve ou couleur argile sont de taille et de grosseur volumiques diverses, de forme arrondie presque sphérique pouvant atteindre parfois la taille d'un ballon de handball et ressemblant un peu à de grosses pommes de terre de différents calibres. Il pousse et se développe surtout après les premières et rares pluies d'automne et d'hiver, grâce aux températures souvent douces dues aux longues périodes d'ensoleillement qui réchauffent les sols sablonneux qui favorisent sa poussée rapide. Il est cueilli par des paysans connaisseurs ou des chômeurs qui le ramassent pour le vendre dans les marchés ou pour la consommation locale, notamment par les bergers des cheptels

¹ <http://www.terresdetruffes.com/la-truffe-de-a-a-z/produire-ses-truffes/index.htm>.

² Larousse "dictionnaire de la langue française" 2013. P :1420.

³ [http://fr.wikipedia.org/wiki/Truffe_\(champignon\)](http://fr.wikipedia.org/wiki/Truffe_(champignon)).

⁴ <http://niarunblog.unblog.fr/fruits-et-legumes-dalgerie/truffes-dalgerie/-ElAyam-2-Truffes-d'Algérie>.

camelin, ovin et caprin. Les restes de ces derniers constituent une bonne biomasse-engrais et énergie pour la poussée de ces truffes en plus des feuilles mortes des rares herbes, arbres ou arbrisseaux et autres plantes du désert qui constituent aussi un loess ou limon fertile suffisant et favorable à la reproduction et multiplication de ce genre de champignon. Très connu et recherché des populations du Sud algérien, qui l'apprécient énormément pour son goût délicieux et aussi sa valeur nutritive et culinaire, le terfès entre dans la préparation de plusieurs mets et plats spécifiques de ces populations locales, et certains le considèrent aussi comme un « aliment thérapeutique ». Dans certaines régions d'Algérie où il prolifère, comme les wilayas de **Béchar, Tindouf, Ghardaïa, Biskra, El Bayadh, Naama...**, il est prisé comme un aliment et un plat culinaire de luxe nutritif assez rare.

La période de cueillette et de vente est courte, car c'est une denrée assez fragile et périssable. Pour certains, il est même considéré comme un médicament traditionnel naturel aux nombreuses vertus à la fois appétissantes, tonifiantes ou laxatives, entrant, par exemple, dans la croissance des os des enfants, dit-on, car il est riche en protéines, en divers sels minéraux et en oligoéléments. Sa rareté annuelle — il prolifère surtout en hiver saharien — et son éparpillement ou difficulté de localisation dans certains terrains spécifiques bien connus des ramasseurs et connaisseurs des périodes de sa poussée et cueillette font du terfès un produit à haute valeur commerciale, d'où son prix relativement élevé.

Il peut facilement dépasser celui de la viande ovine ou bovine, puisqu'il se vend souvent d'avance « sur commande » et les quantités arrivant sur les marchés du nord restent très faibles ou très rares. Si certains types de champignons communs sont cultivés à une échelle agro-commerciale rentable dans des abris, caves ou tunnels humides appelés « champignonnières », le terfès, quant à lui, ne semble pas à notre connaissance avoir fait l'objet d'une recherche scientifique spécifique ou d'essais de culture expérimentale permettant des conclusions pour sa culture apprivoisée et sa production à échelle agro-industrielle ou commerciale pouvant être, elle aussi, très rentable. Des investissements pourraient permettre d'aboutir à de petits projets créateurs d'emplois et générateurs de devises, puisque le terfès ou truffe du désert, très demandé sur les marchés locaux, régionaux ou nationaux, pourrait très bien être vendu, aussi bien en **Europe** qu'en **Amérique**. **La truffe noire française du Périgord** de taille pourtant bien moindre est très demandée ; mais celle des marchés arabes est, elle aussi, bien connue et très prisée.

2.2.3 Les variétés de truffes :

Les truffes sont trois types de couleur :

- **la Blanche** appelés " Blhorch " l'un des meilleurs plats "Almerfos" récoltés dans des zones de sable.



- **la noire** est très petit et les plus riches types de truffes ses avantages récoltés dans des zones accidentées et entre la douille et le soi-disant «barbare».



- **L'ocre foncé** est une sorte de rouge les zones à croissance Mahrhh et sous les arbres trésorerie , les Alliés , Alshall , Aldrin et Alsnq entre les pierres.



Les algériens préfèrent souvent truffes rouge pour d'autres types et est le plus cher , contrairement aux Européens qui préfèrent truffes noires.

❖ Préparation et Conservation :

Il est toujours préférable de cuisiner **la truffe fraîche** et de ne pas la laisser séjourner à l'air libre, ce qui entraînerait une oxydation et la perte des parfums.

Bien laver et **brosser la truffe** à l'eau froide pour enlever la terre mais ne pas la faire tremper dans l'eau.

La truffe fraîche se conserve une huitaine de jours dans le bas du réfrigérateur (2 à 3° C) dans un récipient hermétique contenant une feuille de papier absorbant (à changer tous les jours).

La congélation permet de sauvegarder **le parfum de la truffe** à condition de la placer dans un bocal à fermeture hermétique.

Une pré-congélation d'une heure est recommandée pour éviter l'agglomération **des truffes** entre elles.

Et a reçu des prestations dans la médecine prophétique que son œil et purifie l'eau filtrée , et que manger c'est l'extravagance de ses avantages , comme centre familles utilisés concocté inadéquation de l'offre à l'eau bouillante salée , y compris l'offre Kkhaddar de couscous bien que souhaitable est toujours " Almerfos " où perles moude truffes après gâchis dans l'eau ou à la vapeur et mélangé avec le raccourcissement municipal .

2.3 Différent région spécifique au Truffe¹ :

On peut cité quelque régions, mais sans s'y limiter :

Béchar, Tindouf, Ghardaïa (Guerara, Zelfana, Metlili), Biskra, El Bayadh, Naama, Laghouat...,

La zone de **Ziana** situé à environ 50 kilomètres au sud de la **Laghouat** capitale de l'Etat dans la zone frontalière des communes de strangulation "El khangue" et "Hassi R'mal" afflux de grands commerçants truffes et livres amateurs novices et les professionnels et les curieux qui voyage dans la région pour la promenade et regarder et profiter de faire quelques perles truffes de différentes tailles et types de rouge et Blhorh , certains d'entre eux capture des images d'un mémorial de la pittoresque renouvelé déclaration de la végétation naturelle faite pour l'arrivée du printemps. Certains d'entre eux véhiculent au marché pour vendre tel que déterminé par la loi de l'offre et de la demande.

Et souligné certains l'aliment du marché de gros spacieuse de truffes d'olive qui a beaucoup d'avantages comparables à la crevette avantages et d'autres sortes de viande car elle est riche en protéines et contient **13% de phosphore** , de **potassium** et de **sodium**.

Continuer à récolter des truffes temps **52** jours **26** jours où ceux de la constellation des Pléiades et **26** jours dans le Gémeaux comptes publics. Et commence annonçant son apparition après **45** nuits à partir de la première goutte de la saison des pluies. "Jawber" est le premier indice caractéristiques visibles piano noir de l'extérieur et l'intérieur blanc brillant peut précéder l'apparition de truffes index d'origine sûr que les truffes mangé apparaîtront bientôt, tout après **75** la nuit de la première pluie de la saison et les premiers doubles avec vingt jours de printemps, si la pluie est tombée série.

En plus de toute l'autre région, c'est un exemple le plus proche d'El BAYADH.

¹ Direction de l'agriculture et du développement rural. El BAYADH.



Section 3 : Les conditions de la réalisation.

3.1 Le promoteur (CV) :

Nom : Bouzad.

Prénoms : Karima.

Date et lieu de naissance : 26/09/1988 à El bayadh.

Adresse : EL BAYADH.
forever2011@hotmail.fr

Tél : 0.777.220.751

Email: kami-

Nationalité : Algérienne.

Situation matrimoniale :

Niveau d'étude : 2^{ème} année master. Gestion.

Diplômes scolaires et/ou professionnels obtenus : Entrepreneuriat et création d'entreprises.

Domaines de compétences : Gestion.

Expériences professionnelles :

3.2 Statut juridique :

Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)¹ :

le droit algérienne, par ordonnance n96-27 du 9 décembre 1996, a consacré le principe d'une société à responsabilité limitée constituée d'un seul associé. Il modifié en conséquence les articles 564 et suivant du code de commerce relatifs à la société à responsabilité limitée. Lorsque la société à responsabilité limitée n'est constituée que d'une seule personne, en tant qu'associé unique, celle-ci est dénommée «entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée» (EURL).

Les principes juridiques et les modalités de fonctionnement de l'EURL et de la SARL sont en conséquence les même, à l'exception des points suivants:

- L'associé : une personne physique ne peut être associée unique qu'une EURL. Une EURL ne peut avoir pour associé unique une autre EURL.
- L'associé unique exerce les pouvoirs dévolus à l'assemblée des associés et ne peut déléguer ses pouvoirs. Ses décisions, prises en lieu et place de l'assemblée, sont répertoriées dans un registre.

¹ Guide d'investir en Algérie -2013(Mise à jour à décembre 2012) P : 79.

- Il approuve les comptes dans le délai de six mois à compter de la clôture de l'exercice.
- Le gérant : l'associé unique peut être le gérant de la société, lorsqu'il s'agit d'un associé personne physique. Il peut également désigner un tiers comme gérant.

3.3 Secteur d'activité :

- Industrie agroalimentaire¹ :

Définition de secteur :

Le secteur agroalimentaire est un secteur d'activité correspondant à l'ensemble des entreprises des secteurs primaires et secteurs secondaires qui participent à la production de produits alimentaires finis.

Il regroupe deux ensembles : Les industries agroalimentaires ne prennent pas en compte les petites agricultures vivrières.

- l'industrie agroalimentaire, qui transforme des produits vivants élevés, des plantes ou des fruits cultivés en produits alimentaires finis ;
- l'agriculture, qui élève les animaux et cultive les plantes et qui fournit les intrants à l'industrie agroalimentaire.

Ce secteur d'activité a sa propre économie, qui regroupe les activités de conception, de production et de commercialisation de produits alimentaires issus de l'agriculture, tels que les produits laitiers.

Les cultures d'agro-ressources à des fins non alimentaires (pharmaceutiques, chimiques, textiles, énergétiques) bien que liées à des filières agro-industrielles spécifiques, restent regroupées dans cette branche générale d'activité.

Où bien les usines de transformation du produit agricole en aliments.

Définition de l'industrie agroalimentaire :

L'**industrie agroalimentaire** est l'ensemble des activités industrielles qui transforment des matières premières issues de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche en produits alimentaires destinés essentiellement à la consommation humaine.

¹ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Agroalimentaire>

Elle ne doit pas être confondue avec l'**agro-industrie** qui comprend, outre l'agroalimentaire, la transformation des matières premières issues de l'agriculture, de la pêche et de la foresterie en produits non alimentaires, comme les biocarburants, les biomatériaux et les biotechnologies industrielles (« biotechnologies blanches »).

On distingue généralement plusieurs grandes familles d'activités dans l'industrie agroalimentaire :

1. Industrie de la viande
2. Fabrication de produits alimentaires élaborés
3. Fabrication de produits à base de céréales
4. Fabrication d'huiles, de corps gras et de margarines
5. Industrie sucrière
6. Fabrication de produits alimentaires divers (**champignons en boîte**)
7. Fabrication de boissons et alcools

3.4 Une entretien avec des gens Truffiers :

Avec un peu de connaissance, on a fait un petit entretien avec quelqu'un qui travail au domaine de truffes chaque saison. Alors, on le pose des questions et il répond sans complexe.

1. Pourquoi avez-vous choisi le domaine de truffes?

Je choisisse ce domaine parce qu'il n'est pas très connu dans le milieu des marchands. Alors, moins de concurrence et plus de bénéfices.

2. Est-ce que c'est facile à apprendre ?.

Pour moi, il y a aucune difficulté car j'ai acheté les truffes directement, quand les gens truffiers la récolte.

3. Quelle est la truffe la plus chère ?

La truffe blanche du Sud.

4. Comment déterminez vous le prix des truffes?

la truffe suit la loi de l'offre et de la demande, quand on a des grandes quantités, c'est automatiquement la baisse de prix et le contraire.

5. Trouve-t-on des truffes dans le nord de l'Algérie ?

Non, la truffe a besoin de chaleur et d'un climat sec.

6. Combien coûte-vous ce travail ?

Je ne peux pas dire un chiffre sur.

Mais pour quoi ?

Parce que, on a des différentes quantités chaque saison, donc, l'offre et la demande ne reste pas le même.

7. Envisagez-vous de créer une entreprise truffière ?

Non pas de tous. La truffes est un produit saisonnier !!!.

Section 1: Le Financement de projet.

1.1 Définition de la PME/PMI selon la loi algérienne:

La petite et moyen entreprise/petite et moyen industrie est défini quel que soit son statut juridique : comme étant une entreprise de production de biens ou/et de service* :

- Employant une (1) à (250) personnes.
- Dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500millions de dinars;
- Et qui respect les critères d'indépendance.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

1. Personnes employées : le nombre de personnes correspond au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'Unité de Travail-Année. L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
2. Seuil pour la détermination du chiffre d'affaire ou pour le totale du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
3. Entreprise indépendante : l'entreprise dans le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprise ne correspondant pas à la définition de la PME/PMI.

Art 5 - la moyenne entreprise est défini comme une entreprise employant 50à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 million et 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 10 et 500 millions de dinars.

Art 6 - La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 million de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.

Art 7 - La très petite entreprise (TPE), ou micro entreprise est une entreprise employant de 01 à 09 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.

* La loi d'orientation sur la promotion de la PME n°01-18 du 12.12.2001, Ministère de PME et de l'Artisanat.

1.2 Les structure d'appui à la création d'entreprise:

Les structures publique, faut il le souligner, sont des agences chargées de l'exécution des politiques publiques d'aide et de soutien à la création d'entreprises. Ces agences sont sensé apporter un appui important en termes d'accompagnement des promoteurs et de formalisation de leurs activités. Il s'agit outre l'ANDI, de l'ANSEJ, de la CNAC, de l'ANGEM.

1.2.1 L'ANDI et le Guichet Unique Décentralisé* :

L'Agence National de Développement de l'Investissement a été créées sous forme d'un guichet unique décentralisé par l'ordonnance n01-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement. «C'est un établissement public à caractère administratif pour fournir des services aux investisseurs nationaux et étrangers. Elle est sous la tutelle des services du chef de Gouvernement.»

Le but principal du guichet unique est la simplification des procédures et des formalités pour la création des entreprises et pour la réalisation des projets. Dans le guichet unique, l'investisseur a comme interlocuteur unique le représentant de l'ANDI, qui l'assiste, en lui donnant toutes les informations nécessaires, vérifie les dossiers et les envoie aux services concernés.

La création de l'ANDI sous forme d'un guichet unique décentralisé dans les 48 wilayas du pays résulte des limites de l'ancien dispositif, c'est-à-dire : la non habilitation des représentants des administrations et organismes concernés par l'acte d'investir au sein du guichet unique de l'APSI et la centralisation de ce guichet ont causé des préjudices aux investisseurs dans l'accomplissement des formalités administratives et le non accomplissement par l'APSI de sa mission relative au suivi des investissement déclarés auprès de son guichet unique.

L'ANDI est chargée des missions suivantes :

- de la promotion, le développement et la continuation des investissements;
- de l'accueil, l'assistance et l'information des investisseurs, nationaux et étrangers.
- de la concession de bénéfices.
- de la gestion du Fond d'Appui à l'Investissement.

* <http://www.andi.dz/index.php/fr/>

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Pour la réalisation de ces buts, l'ANDI est chargée de la constitution du guichet unique décentralisé (GUD). Les guichets uniques décentralisés (un GUD pour chaque wilaya) sont théoriquement conçus pour être les interlocuteurs privilégiés des investisseurs.

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

1.2.2 La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)* :

La caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état, pour des montants d'investissement pouvant atteindre 5 millions DA. Il inclut un système de prêt (prêt initial à taux 0 et prêts à taux bonifié), un fonds de caution mutuelle couvrant 70% du crédit consenti par la banque et un accompagnement : le dispositif est encadré par une réglementation particulière.

Le financement du projet est constitué de :

- L'apport personnel du chômeur-promoteur.
- Le prêt non rémunéré de la CNAC le montant varié selon le niveau d'investissement.
- Le crédit bancaire dont une partie des intérêts est bonifié par la CNAC, garanti par le FCMG[†] à hauteur de 70%.

Le financement est structuré en deux niveaux différents selon le seuil de l'investissement :

Niveau 1 : avec un cout d'investissement inferieur ou égal à 2 millions DA repartis en trois : 5% comme apport personnel, 25% un prêt non rémunéré et 70% de crédit bancaire.

Niveau 2 : le cout coût de l'investissement varié de 2 millions DA à 5 millions de DA repartis en : 70% est un prêt bancaire, l'apport personnel diffère selon la localisation 8% en zones spécifiques et 10% pour les autres zones. De même pour les prêts non

* <http://www.cnac.dz/>

† Fond de Caution Mutuelle de Garantie (FCMG), créée dans le but de faciliter l'accès aux crédit bancaires pour les promoteurs n'ayant pas de garanties suffisantes à proposer à la banque. Le FCMG couvre les pertes subies par les banques du fait de l'insolvabilité des emprunteurs adhérents.

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

rémunérés de la CNAC avec 22% pour les zones spécifiques et 20% pour les autres zones.

La caisse assure également les tâches suivantes :

- Propose un crédit sans intérêt entre deux (2) et cinq (5) millions de Dinars;
- Accompagnement personnel aux porteurs de projets;
- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

1.2.3 L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)* :

Elle a été créée par la décision du conseil de gouvernement du 16 décembre 2003 qui a adopté le décret exécutif n°04-14 du 22 janvier 2004, l'ANGEM est un organisme à caractère spécifique a pour mission de :

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

Elle vise notamment, pour des montant de crédit de 50000 à 400000 DA. Elle a repris le portefeuille de crédits octroyés par l'Agence de Développement Social

* <http://www.angem.dz/>

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

(ADS). Les microcrédits de l'ANGEM (inférieurs à 30000 DA) sont décaissés directement par l'Agence depuis avril 2005. Pour les montants plus importants, transitant par les banques, des conventions sont signées avec quelque banque publique.

L'ANGEM propose trois formes de financements :

- Le financement de la matière première :

Le seuil de l'investissement est de 30.000 DA réparti en un prêt non rémunéré de l'ANGEM à hauteur de 90% du coût globale et de 10% comme apport personnel.

- Le financement mixte :

Le coût de l'investissement varie de 50.000 à 100.000 DA réparti en deux : un apport personnel de 3% à 5% et un crédit bancaire de 95% à 97% avec un taux d'intérêt bonifié.

Pour ce type de financement l'ANGEM joue seulement le rôle d'intermédiaire entre le promoteur et la banque.

- Le financement triangulaire :

Le coût de l'investissement est compris entre 100.000 DA et 400.000 DA répartis en trois : un crédit bancaire de 70% du coût globale avec un taux d'intérêt bonifié, un prêt non rémunéré de l'ANGEM de 25% à 27% selon les cas et un apport personnel qui varié de 3% à 5%.

1.3 L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)* :

Mise en place en 1997 après l'échec du dispositif d'insertion professionnel de jeunes et cela en application des dispositions de l'article de l'ordonnance n°96-14 du juin 1996. Elle intervient dans le soutien à la création et le financement de la micro-entreprise par des jeunes (19 à 35), pour des montants d'investissement pouvant atteindre 10 millions DA. La mission de l'ANSEJ est de favoriser la création des activités, de bien et services par les jeunes promoteurs et d'encourager toutes formes d'actions et des mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes. Ils peuvent présenter des demandes de soutiens pour la création de micro-entreprise à l'ANSEJ,

* <http://www.ansej.org.dz/>

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

les jeunes qui ont entre 19 et 35 ans et qui sont chômeur au moment du dépôt du dossier.

Devenu opérationnel depuis le deuxième semestre 1997, le dispositif de Soutien à l'Emploi des Jeunes constitue une des solutions appropriées au traitement de la question du chômage durant cette phase de transition vers l'économie de marché.

- **Les caractéristiques de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes :**

«Le dispositif de création des micro entreprises présente trois caractéristiques qui sont : la simplicité, la transparence et la souplesse.»

- **La simplicité** : les dossiers d'investissement présentés à l'ANSEJ par les jeunes promoteurs ne sont pas soumis à des instances spécialisées telles que les comités techniques et autres commission de sélection.

L'attestation d'éligibilité au dispositif est délivrée par les services de l'ANSEJ sur la base d'une étude de faisabilité du projet et après un entretien d'orientation avec le chargé d'études de l'Agence qui vérifie également les critères réglementaires d'éligibilité des jeunes promoteurs.

- **La transparence** : les critères d'éligibilité au dispositif sont clairement énoncés dans les textes réglementaires.

- ✓ L'âge du promoteur : le promoteur doit être âgé entre 19 ans et 35. L'âge de gérant peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère au moins trois emploi permanents;
- ✓ La situation de chômage : les promoteurs doivent être en situation de chômage au moment de dépôt de leurs dossiers;
- ✓ La qualification : les promoteurs doivent disposer de qualifications en rapport avec l'activité projetée.

- **La souplesse** : la création d'entreprise est loin d'être une science exacte, le chargé d'études de l'Agence pour mission d'aider les jeunes promoteurs à configurer leurs projets. De plus, le dispositif de l'ANSEJ offre aux jeunes créateurs de micro-entreprises, des avantages fiscaux et parafiscaux qui sont essentiellement :

- ✓ La franchise de TVA pour l'acquisition des biens d'équipement en phase de création du projet;

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

- ✓ L'exonération totale d'impôt pendant les trois premières années de mise en exploitation du projet ; cette période est portée à six ans lorsque le projet est implanté en zone à promouvoir.

- **Les missions de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes :**

En vertu de ses statuts, l'ANSEJ a pour mission de soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes chômeurs porteurs de projet durant toutes les phases jalonnant le processus de création de leurs micro-entreprises. Elle assure également, le suivi des investissements réalisés.

Les missions de l'ANSEJ sont les suivantes :

- ✓ Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement ;
- ✓ Gérer les dotations du FNSEJ, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes prévues ;
- ✓ Notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles aux crédits des banques et établissements financiers, les différents aides du FNSEJ et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- ✓ Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- ✓ Encourager toute forme d'actions et de mesures tendant à l'emploi de pré embauche.

- **Les montages financiers :**

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ:

1. Le financement triangulaire:

C'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire. Ce type de financement est structuré sur deux niveaux.

2. Le financement mixte :

Dans ce type de financement, l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt. Ce type de financement est réparti en deux niveaux.

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Elle dispose d'un réseau de 53 agences à travers tout le territoire national.

Section 2: Etude commerciale.

Promouvoir la Truffe d'Algérie pour importation/commercial. Les premières truffes sauvages ont fait leur apparition sur les étals des marchands des fruits et légumes de la wilaya de Ghardaïa où elles sont proposées à des prix dépassant la barre des 350euro le kg a-t-on constaté sur place.

Les prix de ces tubercules très prisées par les habitants des régions des hauts plateaux et du sud algérien en raison de la finesse et de la délicatesse de leur goût ont été fixés, dès l'apparition sur les marchés, la couleur de la truffe. Les truffes appelées localement "Terfess" très répandues dans la wilaya de Ghardaïa se repèrent enfouies dans des endroits argileux des vastes ententes de la Hamadades localités de Mansourah, Guerara, Zelfana, Metlili, Sebseb et au sud dans la région d'El Meneaâ, et prospèrent à la faveur des pluies.

Les truffes actuellement en vente sont de taille relativement réduite (de la grosseur d'une mandarine à une orange) comportent trois couleurs, (la truffe noire, la truffe blanche et la truffe ocre foncé) ayant chacune ses caractéristiques de saveur et de goût.

La population locale lui attribue de nombreuses vertus thérapeutiques et aphrodisiaques, comme elles suscitent une grande curiosité notamment chez de nombreux touristes en circuit dans la région du M'zab qui n'hésitent pas à ... se photographier avec le tubercule.

La chasse aux truffes s'effectue généralement au petit matin ou avant le coucher du soleil manuellement par des jeunes ayant le sens "du flair", pour repérer les craquelures du sol qui trahissent le gîte d'une truffe.

De nombreux témoignages rapportent que des collecteurs achètent des cargaisons de truffes sur pied pour les acheminer vers d'autres destinations, les conditionner et les exporter vers l'étranger.

Les truffes du désert de Ghardaïa sont également proposées à la commercialisation sur des sites Internet, avec le label "produit bio".

Produit peu connu en Algérie et de haute valeur nutritive - contenant du sodium, du potassium, du phosphore, du chlore, du calcium, du soufre, du fer et des protides - la truffe est le fruit d'une production dite sauvage et non pas (pour le

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

moment du moins) celle d'une production entreprise dans un cadre organisé. En Algérie, il n'existe pas encore, comme en France, une trufficulture. Il s'agit d'un produit du terroir dont la production en quantité et en qualité dépend de la violence et de la fréquence des tempêtes.

C'est là, une curiosité agro-climatique de la truffe - les anciens l'ont surnommé la "fille de la foudre" - dont le rendement agricole est d'environ 10 kg/hectare.

Connue au Moyen-Orient depuis, peut être, 6000 ans, ses vertus étaient appréciées par les plus vieilles civilisations (Mésopotamienne, Sumérienne, Araméenne).

Les Truffes du désert, celles de Ghardaïa notamment, se caractérisent par leurs tailles, leurs couleurs et leurs saveurs. Ainsi, distingue t - on :

La petite truffe noire qu'on déguste, en raison de son goût prononcé, sans assaisonnement, après l'avoir fait bouillir dans l'eau salée pour en éliminer les grains de sable. La truffe Blanche, plus grosse, aux saveurs fugitives, qu'on utilise pour le "sauté de champignons au dhan" ou pour garnir les pizzas. On en garde jalousement le secret de la congélation.

La truffe à la chair spongieuse, à la couleur ocre foncé, au parfum exotique et aux saveurs qui, dit-on, chantent le "transport des sens". Cette variété est également utilisée comme condiment traditionnel, après avoir été découpée en rondelles salées et asséchées au soleil. Ce dernier se conserverait ainsi, plusieurs années, pour les plats locaux à base de pâtes.

Le marché :

Le **coût d'une truffe** de qualité sur le marché, dépend de sa taille, de son espèce et de sa qualité. Il peut atteindre plusieurs centaines de **dinars** ou **euros** pour les **truffes communes**, ce qui leur donne déjà l'image d'un produit de luxe. La rare **truffe blanches** qui ne pousse que dans le **Sud** a atteint en 2014 les (entre 5000DA/kg et 10000DA/kg), après avoir dépassé les 15 000 DA/kg les années de mauvaises récoltes. **Une truffe** ne pèse généralement que de 20 à 100 grammes, mais certaines dépassent exceptionnellement le kilo. Les détaillants et intermédiaires en tirent une marge confortable, puisque **la truffe noire** ou **la truffe blanche** vendue (entre 1000DA/kg et 1500DA/kg) sur au marché de gros passe facilement à 25000DA/kg vendue au détail.

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

La **production truffière** s'est effondrée ces dernières années. Ceci explique des prix qui augmentent régulièrement. Cette production est par ailleurs très sensible aux aléas climatiques (la production peut être réduite en cas de mauvaise année) ce qui renforce les fluctuations de prix. En 2009, le prix moyen était de 500DA/kg pour grimper à 1500DA/kg en 2014. Localement, les **trufficulteurs** doivent aussi faire face à la concurrence du sanglier.

2.1 Etude de la demande:

Tableau du profil de la clientèle potentielle

Caractéristiques	Profil
qui seront vos clients ? (individus, familles, autres entreprises, à usage domestique ou professionnel).	Individus, familles, restaurant, des importateurs étrangers.
Age ? (adultes, personnes âgées, adolescents, parents...)	Tout âge confondu.
Sexe ?	Tous.
Lieu ? (Où vivent-ils, où travaillent-ils, à proximité ou éloigné).	Algérie, France, pays de golf.
Niveau de revenu ? (élevé, moyen ou bas)	Elevé
Décrire les circonstances qui entourent l'achat du produit (achat impulsif, achat régulier...)	Achat régulier.
A quelle fréquence achètent-ils ce produit ou service ? (tous les jours, une fois par semaine, une fois par mois, une fois par an, une fois par saison...)	Occasionnellement.
Taille future du marché ? (le nombre de clients va-t-il augmenter, diminuer ou rester stable).	Augmenter.
Pourquoi les clients ont-ils besoin de ce produit ou service ?	Produit de lux.
Qualité exigée par les clients ? (Taille, Couleur, Prix, Particularités).	Taille, Couleur, Prix.

2.2 Etude de l'offre et de la concurrence:

Les commerçants de passer de l'état de Laghouat pour l'acquisition de grandes quantités pour être vendu, et ajoute avec un porte-parole qu'il ne sait pas comment récolter les truffes, mais achète plutôt des grossistes et que le prix élevé est dû à la gêne qu'il reçoit chercheurs lui à travers les déserts. Les pays étrangers demandent fermement que la France, la Libye, la Syrie, l'Arabie saoudite, la Tunisie, l'Espagne et les Émirats arabes unis.

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Pour les concurrences françaises, ils ont des terrains spécialement pour la truffe noire et travail avec les restaurants. Les marchés de truffes les bas sont tous régulier.

Mais notre plus, c'est que les français aiment la truffes algériennes et la demande augmenté à chaque fois.

Tableau du profil des concurrents:

Caractéristiques des concurrents	Concurrent A	Concurrent B	Concurrent C
Nom	La maison de truffe depuis 1932.	K.A	A.B
Type de produits/ services	Truffe noire	Truffe blanche	Truffe orc foncé (rouge)
Prix	Entre 200 € et 400€ /kg	Entre 10000 DA et 15000DA/kg	Entre 1000DA et 1500 DA /kg
Qualité des produits ou services		Non emballer, dans des filets.	Non emballer, dans des filets ou dans la rue.
Equipement	Des gens bien cultivé travail avec des chiens truffiers.	Aucun.	Aucun.
Compétences du personnel / Salaire			
Lieu/Implantation	France	Ghardaia	EL BAYADH
Distribution utilisée	Directement au restaurant.	Exporté au pays de golfe.	Distribution local et à la Syrie.
Promotion / publicité utilisée	Internet/	Bouche à oreille/ Internet/ région touristique.	Bouche à oreille/ la nature de région.
Service commercial			
Divers			

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

2.3 Plan Marketing:

a. Plan Marketing Produit.

Caractéristiques	Produit ou service A	Produit ou service B	Produit ou service C
la qualité du produit ou service	Truffe fraîche et séché		
Couleur	Noir	Blanc	Orc foncé (rouge)
Taille	Entre 3cm et 10cm	Entre 5cm et 15cm	Entre 5cm et 10cm
Emballage	Cartonne de 2kg et 5kg.	Cartonne de 5kg et 10kg.	
Livraison	Concerne à la demande (locale ou nationale).		
Manuel d'instruction			
Autres caractéristiques			

b. Plan Marketing Prix.

CARACTERISTIQUES	Truffe noir.	Truffe blanc.	Truffe orc foncé.
Coût	A partir de quantités achetées		
Combien les clients sont-ils disposés à payer ?	A 100%.		
Prix pratiqué par la concurrence			
Prix pratiqué	Entre 25000 et 30000DA	Entre 10000 et 15000 DA.	Entre 1500 et 2000DA
Justification du prix	Très rare en Algérie	Demandé spécialement pour l'export.	
Ristourne accordée			
Justification de la ristourne			
Crédit accordé	ANSEJ		
Justification du crédit	Les facilités données par l'ANSEJ.		

c. Plan Marketing Place.

. Emplacement de l'entreprise:

L'entreprise va situer dans les Hauts plateau (El BAYADH).

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Cet emplacement est choisi pour les raisons suivantes :

- la nature de la région connue pour produire des truffes.
- les gens connaît très bien la truffe et cela rend plus facile le travail.
- La région de la créature d'entreprise.

. Méthode de distribution:

L'entreprise vendra aux :

<input type="checkbox"/> *	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> *
Particuliers	Grossistes	Détaillants	Autres

Ce type de distribution est choisi pour les raisons suivantes :

- Les clients viennent directement à l'entreprise pour acheter le produit.
- L'entreprise va éviter de vendre aux Grossistes et Détaillants pour éviter la concurrence locale.

d. Plan Marketing Promotion.

Type de publicité	Détails	Coûts
Internet	Créer un site web, un e-mail.	Les frais d'internet chaque mois.
- Des fiches - Carte visite	Contiens : le nom d'entreprise, l'adresse, numéro de téléphone, Fax, e-mail et des photos de produit.	Les papiers, imprimante couleur...
Radio	Des annonces dans la radio, explique la nature et le rôle d'entreprise.	Rien
Bouche à oreille	Entre les gens.	Ça coût rien.

Type de ventes promotionnelles	Détails	Coûts
Particuliers	Les individus peuvent contact directement l'entreprise pour l'achat de truffe.	A partir de qualité de truffe, taille et quantité.
Les importateurs étrangères	Faire la demande par internet, téléphone ou contact directe.	

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

2.4 Part de la marché et prévision de ventes:

a. Tableau des prévisions de vente.

TABLEAU DES PREVISIONS DE VENTES MENSUELLES POUR LA PREMIERE ANNEE													
Eléments	mois 1	mois 2	mois 3	mois 4	mois 5	mois 6	mois 7	mois 8	mois 9	mois 10	mois 11	mois 12	Total
Produit A: Truffe noire													
Quantité	0	0	35kg	50kg	45kg	130kg	16kg	18kg	16kg	16kg	16kg	16kg	98kg
Prix unitaire (DA)	0	0	/	/	/	/	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	/
Montant	0	0	/	/	/	/	480.000	540.000	480.000	480.000	480.000	480.000	2.940.000,00 DA
Produit B: Truffe blanche													
Quantité	0	0	300	750	600	150+1050	135	135	135	135	135	135	1510kg
Prix unitaire DA	0	0	10.000	5.000	7.000	12.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	/
Montant	0	0	(150×10.000)	(300×5000)	(150×7.000)	(100×12.000)	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	11.730.000,00 DA
Produit C: Truffe rouge													
Quantité	0	0	1200	1500	1110	900	488	488	488	488	488	488	3728kg
Prix unitaire DA	0	0	1000	800	900	1200	1500	1500	1500	1500	1500	1500	/
Montant	0	0	(200×100)	(200×800)	(200×900)	(200×1200)	732.000	732.000	732.000	732.000	732.000	732.000	4.686.000,00 DA
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	0	0											19.356.000,00 DA

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Remarque :

Le premier (Janvier) et le deuxième (Février) mois de la première année de production, on va avoir une quantité nulle pour tous type de production.

Alors, ces deux mois doit être de préparation : de locale (bureaux, matériels informatique, autres...), de stocke (chambres froids, machine d'emballage,) et de tous ce qui a une relation avec l'entreprise.

A partir de troisième mois (Mars) le travail va commencer et on peut deviser la première année à :

- **Janvier et Février** : période de préparation structurelle avec une nulle production.
- **Mars, Avril, Mai et demi-juin** : période de récolte, conditionnement et vente de la truffe (pas toutes la quantité récolté va vendre).
- **Juin, Juillet, Août, Septembre, Octobre, Novembre et Décembre** : dans cette période le stocke joue un très important rôle.

b. Prévision des ventes pour trois premières années.

PREVISION DES VENTES POUR LES TROIS PREMIERES ANNEES				
Eléments	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	Total
Produit A:Truffe noire				
Quantité	98kg	130kg	162kg	390kg
Prix unitaire	30.000	30.000	30.000	
Montant	2.940.000,00 DA	3.900.000,00 DA	4.860.000,00 DA	11.700.000,00DA
Produit B:Truffe blanche				
Quantité	1510kg	1800kg	2090kg	5400kg
Prix unitaire	8.000	8.000	8.000	
Montant	11.730.000,00 DA	14.400.000,00DA	16.720.000,00DA	42.850.000,00DA
Produit C:Truffe rouge				
Quantité	3728kg	3910kg	4092kg	11730kg
Prix unitaire	1500	1500	1500	
Montant	4.686.000,00 DA	5.865.000,00DA	6.138.000,00DA	16.689.000,00DA
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL	19.356.000,00 DA	24.165.000,00DA	27.718.000,00DA	71.239.000,00DA

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Section 3: Etude Technique.

3.1 Les moyens techniques de production:

1) Tableau des équipements et matériels:

EQUIPEMENTS REQUIS						
Type d'équipement	Caractéristiques	Utilité ou fonctions	Disponibilité sur le marché (origine)	Pièces de rechange et maintenance	Durée de vie	Prix
Machine d'emballage	ModelWD-ZX15	Fabrication de carton.	Disponible et origine.	Pièce de rechange	10ans	400.000,00 DA
Climatiseurs	Condor	À la chambre froide.	Disponible et origine	Pièce de rechange	5ans	100.000,00 DA
Matériel d'informatique	- PC - Imprimante noir et blanc + couleur	Sauvegarder tous les informations d'entreprise, reçu les e-mails,	Disponible et origine.	Maintenance	3 ans	120.000,00 DA
Mobilier de bureau	Bureau et chaises		Disponible	/	3 ans	50.000,00 DA
Véhicules	Tr Normale	Utilisation personnel.	Très disponible.	Pièce de rechange.	5ans	1.192.500,00 DA
	Tr frigo	Transport de truffes			5ans	1.200.000,00 DA
Investissement Total :			3.062.500,00 DA			

(Structure de l'entreprise)*

* **Commentaire :** pour la structure de notre entreprise, voir l'annexe P : 65,66.

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Amortissement du matériel et équipements :

Désignation des immobilisations	Date d'achat	Valeur H . T	Type d'amortissement	Durée	Montant annuel de l'amortissement
Climatiseurs	15.12.2014	100.000,00DA	Linéaire	5ans	20.000,00DA
Machine d'emballage	15.12.2014	400.000,00DA	Linéaire	10ans	40.000,00DA
Véhicule : - Tr Normale - Tr frigo	01.12.2014	1.192.500,00DA	Linéaire	5ans	238.500,00DA
	17.12.2014	1.200.000,00	Linéaire	5ans	240.000,00DA
Matériels informatiques	19.12.2014	120.000,00 DA	Linéaire	3ans	40.000,00DA
Mobilier de bureau	18.12.2014	50.000,00 DA	Linéaire	3ans	1.333,00 DA
TOTAL		3.062.500,00 DA			579.833,00

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Evaluation des investissements :

Rubrique	Coût	Coût total
Frais préliminaires	150.000,00	150.000,00
Assurances	100.000,00	0,00
Autres frais	50.000,00	0,00
Equipement de production	400.000,00	0,00
Cheptel	0,00	0,00
Matériels roulants	2.392.500,00	2.392.500,00
Aménagement	50.000,00	50.000,00
Outils	100.000,00	80.000,00
Mobilier bureau	50.000,00	50.000,00
Matériels informatiques	120.000,00	120.000,00
Droit de douanes et taxes	0,00	0,00
Autres impôts et taxes	0,00	0,00
Frais d'installation	40.000,00	40.000,00
Frais de transport	0,00	0,00
Montage et essai	0,00	0,00
Fonds de roulement	3.152.500,00	3.152.500,00
Autres 1	0,00	0,00
Autres 2	0,00	0,00
Total	3.302.500,00	3.302.500,00

Le fonds de roulement doit couvrir les frais d'exploitation pour une période qui varie selon la nature de l'activité.

3.152.500,00DA

3.2 Les moyens Humain:

Nombre d'emplois à créer :

Au démarrage : 9 employés permanent et 10 temporaire pendant la saison de truffe.

- Le gérant.
- Le financier.
- Le caissier.
- Agents de sécurité

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

- Chauffeurs.
- Responsables de conditionnement.

3.2.1 Tableau du personnel:

Tableau du personnel				
Poste	Compétences et expériences requises	Tâches et responsabilité	Nombre	Salaires Mensuels
Employée temporaire.	Connaitre la truffe.	Récolte la truffe.	10	25.000 DA
Financier	Finance	La finance d'entreprise.	01	40.000,00DA
Caissier		Responsable de vente.	01	45.000,00DA
Responsable de conditionnement.	Comprendre le travail de la machine d'emballage.	Responsables de stocke.	03	30.000 DA
Chauffeur	Permit de conduire: léger/lourd.	Conduire la voiture et le camion	02	30.000 DA
Agents de sécurité	Fidélité	Agent de jour et agent de nuit.	02	18.000DA

Masse salarié : 521.000DA

Remarque : la comptabilité va réaliser avec un bureau de comptable.

3.3 Processus de production:

Les truffe sont cultivés dans des salles fermées, appelées « modules » dans des conteneurs avec la terre de gobetage permet de maintenir l'humidité au sein du composte à une température dans les module d'environ 22-25°(à température et hygrométrie contrôlées), Chaque module sert à un cycle de 5 semaines, depuis la fin de l'incubation du compost jusqu'à la dernière cueillette.

3.3.1 Description du processus de production:

➤ 1ère semaine, préparation des conteneurs

Sur le compost, est ajoutée une couche de terre, appelée **terre de gobetage** (mélange de tuffeau et de tourbe) permettant de maintenir l'humidité au sein du compost et de structurer la façon dont vont pousser les champignons (plus ou moins serrés). Une fine couche de mycélium est ensuite ajoutée. Ce 2e ensemencement est appelé « **cac'ing** ». Les conteneurs sont alors mis en **post-incubation** pendant une semaine, et le mycélium se développe petit à petit dans la terre de gobetage. Des liens s'établissent entre le mycélium de la terre de gobetage et celui du compost.

➤ 2e semaine: arrivée l'automne

Pour imiter le climat automnal, la température est abaissée à 19°C par un placage à l'eau, sorte de douche froide, qui va provoquer la **fructification**. En 2 jours, le mycélium traverse la terre de gobetage, et puis commence à former des petits boutons blancs qui deviendront des champignons. Le compost a besoin d'être arrosé très régulièrement : dans chaque module, chaque m² est arrosé de plus de 20 litres d'eau pendant 2 semaines. La température et l'humidité de l'air influencent particulièrement la croissance de ces boutons. Avec une température et une humidité réduites, on obtient plus de boutons et donc des champignons plus petits. En augmentant la température et l'humidité de la cellule, on obtient des champignons moins nombreux, mais plus gros.

➤ 3e semaine : la récolte peut commencer

Il existe 2 modes de récolte différents selon la destination des champignons : frais ou transformés (champignons surgelés ou en conserve).

Truffes frais :

Chaque jour, les plus **gros truffe** sont cueillies pour permettre aux plus petits de pousser. Cette cueille se fait **à la main**. C'est un travail laborieux et délicat, mais c'est la meilleure façon de garantir la qualité des champignons. En moyenne, un cueilleur ramasse entre 18 et 30 kg de champignons à l'heure. Le champignon est cueilli avec un mouvement rotatif pour le détacher de son lit, puis le bas du pied est coupé. Les cueilleurs trient immédiatement les truffes selon leur qualité, leur poids et leur calibre et les posent directement dans des barquettes. Tous les truffes sont

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

cueillis jusqu'à ce que les conteneurs soient entièrement vides. Ces champignons sont prêts à être expédiés chez les clients.

Truffes transformés :

Les truffes destinés à être transformés (surgelés ou en conserve) sont **coupés mécaniquement** par de grandes lames, directement sur les conteneurs. Ces machines permettent de couper 6 000 kg de champignons à l'heure.

➤ **4e semaine: la seconde volée**

On la cueille de la 4e semaine. Dure pratiquement toute la semaine du cycle. Tout est cueilli jusqu'à ce que les lits soient entièrement vides.

L'automne fait place à l'hiver Pour garantir leur qualité et leur fraîcheur, les champignons sont **stockés au frais** immédiatement après la cueille. Puis, ils sont transportés dans des camions réfrigérés où le taux d'humidité est contrôlé. Les champignons arrivent ainsi en parfait état à destination (surfaces de distribution ou usines de transformation).

➤ **5e semaine : vidage et recyclage des conteneurs**

Le compost résiduel ne peut plus nourrir une nouvelle pousse de champignons. L'heure est alors au grand ménage. Les modules sont d'abord traités à la vapeur pour éliminer toutes les moisissures et éviter toute maladie lors du prochain cycle. Puis tous les conteneurs sont vidés de leur contenu et rigoureusement lavés. Le **compost résiduel** est utilisé comme **engrais naturels**, par les cultivateurs de légumes par exemple. Ainsi, le **cycle de la nature** est respecté : les matières premières naturelles utilisées (paille et fumier) retournent à la terre sous forme de compost.

Remarque:

La truffe est connu depuis longtemps comme un remède efficace contre le développement des tumeurs et le vieillissement. il renforce également le système immunitaire et prolongerait l'espérance de vie.

Produits Finis

- ✓ Des truffes pour consommation.

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Section 1: Etude économique et financière .

4.1 Présentation du projet :

Date d'établissement du Plan d'affaires	01/05/2014	Date de dépôt du dossier	20/04/2014		
Antenne de :	EL BAYADH	Annexe de :	EL BAYADH		
N° dossier :	Nomenclature	Code	
Intitule du projet :	Conditionnement et Vente de la Truffe.				
Forme juridique :	Personne physique	Nom/Raison sociale	EURL		
Secteur d'activité :	Industrie agroalimentaire				
Secteur prioritaire :	Non	Zone prioritaire	Non	Type de financement	Triangulaire

- Nature du projet :

Entreprise de Conditionnement et Vente de la truffe.

- **Siège social :** EL BAYADH.

- **Caractéristique de la zone où se trouvent ces locaux :** productive.

- **Nombre d'emploi créé :**

Nombre d'emplois directs (gérant+employés) :

10 permanants + 10 temporaire

- **Etude de marché :**

- 1) **Offre globale :** premièrement à partir de la quantité récolté et deuxièmes, l'offre consacré totalement à la quantité stocké.
- 2) **Demande globale et marché potentiel :** dans le cas de notre entreprise, la demande sui directement l'offre et le marché potentiel c'est le marché national et international.
- 3) **Marché concurrentiel :** on a deux types de concurrence.

Locale : acheté la truffes sans faire des efforts de créer emploi ou de régulièrement juridique. En plus un travail saisonnier.

Etrangère : se sont des entreprise spécialisé au truffe avec des compétences et une importance dans le secteur d'agricole. On peut dire que se sont intéressé par un produit de lux.

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

4.2 Etude financière :

Rubrique	Coût	Coût total
Frais de location	340.000,00	340.000,00
Frais préliminaires	150.000,00	150.000,00
Assurances	100.000,00	100.000,00
Autres frais	50.000,00	50.000,00
Equipements de production	400.000,00	400.000,00
Cheptel	0,00	0,00
Matériels roulants	2.392.500,00	2.392.500,00
Aménagement	50.000,00	50.000,00
Outils	100.000,00	100.000,00
Mobilier de bureau	50.000,00	50.000,00
Matériels informatique	120.000,00	120.000,00
Droit de douanes et taxes	0,00	0,00
Autres impôts	0,00	0,00
Frais d'installation	40.000,00	40.000,00
Frais de transport	0,00	0,00
Montage et essais	0,00	0,00
Fonds de roulement	3.152.500,00	3.152.500,00
Autres 1	0,00	0,00
Autres 2	0,00	0,00
Total	3.492.500,00	3.492.500,00

4.3 Structure de financement :

Rubrique	Taux participé	Montant
Apport personnel	1%	34.925,00
Numéraires		34.925,00
Nature		0,00
PNR classique	29%	1.012.825,00
PNR LO		0,00
PNR VA		0,00
Crédit Bancaire	70%	2.444.750,00
Total		3.492.500,00

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

4.4 Bilan d'ouverture :

Actif	Montant	Passif	Montant
		1-Fond propres	34.925,00
2- Investissement			
Frais préliminaire	150.000,00		
Equipement de production	400.000,00		
Outillage	100.000,00		
Matériels Roulant	2.392.500,00		
Matériels de bureau	50.000,00		
Matériels informatique	120.000,00		
Aménagement	50.000,00		
Autres	0,00		
3-Stocks			
Matières et fourniture	0,00		
4-Créances		5- Dettes d'investissement	
Caisse et banque	3.152.500,00	Emprunts bancaires(CMT)	2.444.750,00
Frais de la location	340.000,00	Autres emprunts (PNR classique)	1.012.825,00
		Autres emprunts (PNR LO)	0,00
		Autres emprunts (PNR VA)	0,00
Total	3.492.500,00	Total	3.492.500,00

Section 2: Analyse et appréciation:(Indicateurs de rentabilité et ratios)

2.1 Calcul de seuil de rentabilité:

Chiffre d'affaires prévisionnel HT	3.492.500,00 DA
Charges variables	3.152.500,00 DA
Chiffre d'affaires – Charges variables = Marge sur couts variables	340.000,00 DA
Marge sur couts variable _____ = Taux de marge sur cout variables	0,097
Chiffre d'affaires Charges fixes _____ = Seuil de rentabilité	3505154,64
Taux de marge sur cout variables	

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

2.2 RATIOS:

. Ratio d'indépendance financière:

Capitaux propres nets

Capitaux étrangers (dettes à moins et plus d'un an)

Ce ratio, qui renseigne sur l'origine des capitaux, devrait faire apparaître un indice supérieur à 1, traduisant une gestion saine.

Il peut cependant (s'il est inférieur à 1) encore être acceptable à la condition que le rapport :

Capitaux propres

----- soit 1

Dettes à plus d'un an

$$34.925,00/3457575 = 0,01$$

. Ratio de financement des immobilisations.

Capitaux permanents

Immobilisations

Ce ratio doit être supérieur à 1. En effet, les ressources non

Exigibles mises à la disposition de l'entreprise doivent au moins lui

Permettre de financer ses moyens de production.

. Ratio de liquidité.

Actifs circulants

Fonds tiers à court terme

Un ratio de liquidité au sens large supérieur à 1 équivaut à un fonds de

Roulement net positif.

Fonds de roulement net = Actifs circulants - fonds de tiers à court terme.

Un fonds de roulement net positif signifie que les actifs circulants

Restreints "couvrent" plus ou moins largement les fonds de tiers à court

Terme.

. Ratios de solvabilité.

Les ratios de solvabilité expriment le degré d'endettement de l'entreprise et

Sa capacité à faire face aux engagements qui en résultent au moyen des

Liquidités que son activité engendrera.

Degré d'endettement global = Fonds propres

Passif total

Plus le degré d'endettement est élevé, plus le risque financier est lui aussi

Élevé

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Section 3: Les stratégies à long terme.

3.1 Indicateur technique:

3.1.1 Etude préliminaire avant l'installation de la truffière:

➤ Choix du terrain:

- **Analyse de sol:**

Afin de déterminer le potentiel truffier du terrain, il est indispensables de pratiquer une ou plusieurs analyses de sol, plus le nombre d'échantillons sera élevé, plus les analyses seront fiables et reflèteront la réalité du terrain.

La prise d'échantillon se réalise entre 0 et 25 cm de profondeur et comprend entre 10 et 15 prélèvements sur un cercle de 10 mètre de rayon qu'on aura défini arbitrairement et préalablement comme une zone homogène.

L'échantillon à analyser représente entre 500 g et 1 kg de terre fines puisque les éléments grossiers ne sont pas pris en compte.

- **Éléments physico-chimiques:**

Lors de l'interprétation de l'analyse de sol, on va chercher les principaux critères physico-chimiques qui permettent d'évaluer le potentiel d'un terrain. Mais il est évident que cette analyse ne permettra pas de garantir avec certitude s'il y aura production de truffes, elle permettra d'indiquer la présence ou non d'éléments favorables à son développement.

- Calcaire actif : rôle structurant et rôle dans la dynamique de séquestration du CO₂.

- Le PH : doit être basique, c'est-à-dire supérieur à 7 (entre 7 et 8,5).

- Calcium (Cao échangeable) : une faible teneur est suffisante à la surface du sol. Les terres calcaires en sont pourvues correctement.

- Teneur en matières organique totales : très variable d'un sol à un autre. Doit être comprise entre 4% et 20%.

- Rapport carbone/azote (C/N) : indicateur globale de la vitesse de décomposition des matières organiques fraîches. Plus il est bas, plus la décomposition est rapide.

- **Topographie :**

La truffe peut pousser dans différentes situations et l'on ignore s'il existe des dispositions particulières.

Le terrain doit se situer de préférence sur un plateau ou en pente, mais doit éviter les fonds de vallée qui présentent dans certains cas un aspect hydro-morphe néfaste à la truffe.

Pour nos truffes d'Algérie, les expositions privilégiées sont les Hauts Plateaux, Sud -Est. De plus, une orientation plein Sud expose la truffe à la sécheresse en cas de fortes chaleurs, ce qui nécessite des apports d'eau sauf si le sol possède des réserves en eau suffisantes (sols profonds).

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

- **Eléments de situation:**

Une parcelle trop isolée exposera davantage la truffière aux maraudeurs (de nature humaine ou animale), même s'il est très difficile d'y échapper.

Afin de faire face aux périodes de déficit hydrique, un point d'eau à proximité est conseillé (même si aucun système d'irrigation n'est en place). Une tonne à eau peut parfois convenir.

De plus, la présence de truffière naturelle à proximité est le meilleur indicateur du potentiel truffier du terrain et il y a donc de grandes chances qu'une parcelle à proximité de truffières spontanées produise des truffes à l'avenir.

- **Antécédents:**

Les antécédents favorables à la culture de la truffe sont les terres arables, anciens vergers ou vignes, prairies, jeunes friches..., ces antécédents ont l'avantage de ne pas laisser dans le sol des champignons dits «ectomycorrhiziens» qui pourraient entrer en concurrence avec la mycelium truffier. C'est le cas d'anciens sites forestiers récemment déboisés qui présentent ce risque de contamination.

➤ **Choix des essences d'arbres:**

- **Les différentes espèces:**

De nombreuses essences peuvent porter nos espèces de truffes. Parmi les plus répandues et les plus fiables, compte:

- Le noisetier commun (*Corylus avellana*) : très rustique, à développement rapide, production précoce (6-7ans) mais sensible à la contamination par d'autres champignons. C'est l'espèce qui va «installer» la production de truffes.

- Le chêne pubescent (*Quercus pubescens*) : très rustique, développement lent et production plus tardive (8-10ans). Permet de pérenniser la production mais en limite d'aire écologique naturelle.

- Le chêne pédonculé (*Quercus robur*) : idem chêne pubescent mais mieux adaptée à notre région.

- **Choix de la densité de plantation et de la disposition:**

La densité de plantation va tout d'abord dépendre de l'espèce de truffe que l'on souhaite récolter. Dans les régions du Sud, les producteurs de *Tuber melanosporum* plantent à des densités de l'ordre de 300 à 400 plants par hectare puisque cette espèce demande plus de lumière que l'autre truffes.

Pour l'autres truffes, dont le demandes en ombre et en fraîcheur sont plus importantes, on préconise donc de planter entre 700 à 1000 plants par hectare. Par exemple , pour une densité de 1000 plants par hectare, on pourra planter tous les 2 mètres sur la ligne et laisser 5 mètres entre les rangs (5×2).

Cette densité dépendra des essences choisies et de la disposition du terrain. En effet, une essence comme le chêne mettra beaucoup plus de temps à fermer le milieu (c'est à dire à faire de l'ombre autour de lui) que le noisetier, qui peut rapidement s'étendre.

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

La disposition du terrain (degré d'inclinaison et exposition) aura une incidence sur l'ensoleillement au sol. Avec une forte inclinaison, on aura sûrement plus intérêt à resserrer la distance entre les rangs afin de garantir des zones d'ombre (surtout si c'est exposé plein Sud).

Si l'on fait le choix de mélanger plusieurs espèces (ce qui est recommandable), la disposition des différents plants n'est pas à négliger.

L'alternance des espèces sur une même ligne est conseillée afin d'éviter les conséquences de «monoculture», notamment des risques sanitaires.

Des plantations de haies truffières ont été proposées dans le but de recréer un système écologique se rapprochant des truffières spontanées. Cette technique consiste à mélanger des espèces truffières (noisetier, chêne, charme...) à des espèces non truffières (alisier, sorbier, cornouillers, aubépines, pommier...). On ignore encore le rôle précis que jouent ces espèces non truffières dans le développement de la truffe, en revanche, on sait que ces espèces sont présentes dans les truffières spontanées à proximité des zones productives. Elles permettent d'apporter de l'ombre, de l'humidité au sol et la présence de fruits ou de feuilles fournissent de la matière organique.

Actuellement, peu de projets de ce type ont vu le jour. Des truffières en monoculture ont été privilégiées, principalement en noisetier et à l'avenir, la trufficulture se tournerait davantage vers le mélange d'espèces.

➤ Choix des espèces de truffes:

En Algérie, deux espèces sont bien adaptées à notre climat: Truffe marron et Truffe blanc.

Le premier est sûrement l'espèce de truffe la plus capable de s'adapter à nombreuses situation.

Le second demande des terres plus légères et on la trouve essentiellement dans la vallée de Sud.

3.1.2 Installation de la truffière:

➤ Préparation du terrain:

Les modes de préparation du terrain vont dépendre principalement de l'antécédent de la parcelle et du type de sol. Mais il y a peu de recul sur les conséquences de travail du sol et les avis divergent quant aux préparations de terrain. Dans tous les cas, il est important de ne pas bouleverser les différents horizons du sol d'autant. Ainsi, il est préférable de favoriser un travail localisé qui favoriser la reprise des plants.

Parfois, les terrains reposent sur un équilibre des différents horizons avec l'intervention de toute la microfaune et la vie microbienne. Un travail trop profond risque d'endommager cet équilibre et les conséquences peuvent être dramatique sur le développement du système racinaire et ainsi remettre en cause la production de truffes.

Les types de préparations réalisées peuvent être un passage de girobroyeur, un labour, un passage de vibroculteur ou de chisel, un passage de herse rotative,

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

un décompactage. Il est tout à fait possible de ne pas travailler le terrain et uniquement de passer un coup de faucheuse ou de girobroyeur avant la plantation.

➤ **Implantation:**

Les plants sont livrés en godets ou en mottes Melfert (de taille variable : 400, 600, ou 1500 cm³).

L'implantation se fait à la main ou à l'aide d'une tarière. Le plant doit être placé de préférence dans de la terre meuble afin de faciliter la reprise.

Une protection individuelle contre le gibier n'est pas obligatoire surtout si la parcelle est correctement clôturée. Il existe cependant des protections type «arbre de fer» assez efficace contre les chevreuils. Les sangliers risquent de détruire le jeune plant s'il héberge des vers de terre à son pied (notamment si un apport d'eau conséquent a été réalisé durant une période sèche). Les rongeurs peuvent également causer des dégâts au jeune plant.

Le clôturage de la parcelle permet de se protéger du gibier et peut servir de dissuasion à certains maraudeurs.

Des clôtures de type «ursus» (clôture autoroute) d'une hauteur de 1,5m ou 2m peuvent très bien convenir. La mise en place de fils électrique est également efficace tout autour de la parcelle et reste un bon moyen dissuasif contre toute visite irrégulière.

La période d'implantation se fait généralement en fin d'hiver, une fois que les fortes gelées sont passées.

➤ **Choix de l'irrigation:**

Se doter d'un système d'irrigation (goutte à goutte par exemple) demeure un investissement relativement lourd quant à son utilisation en trufficulture. En effet, le climat des Haut Plateaux apporte généralement assez d'eau les étés porc que l'on puisse se passer d'un tel système.

De plus, nous connaissons les bienfaits des orages d'été qui apportent une certaine quantité d'eau à la truffe en plein développement. A défaut de pouvoir expliquer les mécanismes d'absorption de l'eau par la truffe et ses besoins exacts, il paraît préférable de privilégier de grandes quantités d'eau ponctuelles plutôt qu'un apport à la goutte à goutte. L'utilisation d'une tonne à eau est donc conseillée.

Il faut éviter d'arroser durant la période non productive des arbres (8 premières années) car cela entraînerait une augmentation de la croissance des racines au détriment du mycélium qui n'aurait pas le temps de former la symbiose avec le système racinaire.

De plus, le paillage (paille de blé, plastique, fibre biodégradable) au pied des plants est un moyen efficace de garder l'humidité et la fraîcheur. Il permet également d'écarter les fortes amplitudes de températures tout en permettant une bonne circulation de l'eau.

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Il paraît donc plus judicieux avant tout de diminuer l'évaporation excessive en cas de sécheresse et de garder cette humidité grâce aux moyens cités précédemment. A noter que le choix du terrain (exposition, réserve en eau) est le premier moyen de ne pas recourir à l'irrigation.

3.1.3 Entretien de la truffière:

Nous distinguerons 3 périodes successives lors de l'installation de la truffière : la phase de reprise des plants (0-3 ans), la phase d'installation du mycélium truffier (3-8 ans) et la phase de production (9-25 ans).

➤ Phase de reprise des plants (0-3 ans):

Durant cette phase, il est particulièrement important de maîtriser les adventices aux pieds des plants afin de garantir leur bonne croissance. Le désherbage peut s'effectuer à la main par un simple binage superficiel ou par l'utilisation de plastiques et de paillages installés autour des plants. L'utilisation d'un désherbant chimique est à proscrire compte tenu de la rémanence des matières actives dans le sol et de la capacité fixatrice des Champignons des matières polluantes. De plus, la truffe véhicule une image de produit de la terre «sain» qui se rapproche de l'agriculture biologique.

Entre les lignes, si le sol est enherbé (avec de la fétuque ovine par exemple), un passage de girobroyeur ou de faucheuse au moins deux fois par an est nécessaire au contrôle de l'enherbement.

Si le sol est nu, un passage d'outil superficiel (vibroculteur, chisel) permet d'aérer le sol sans trop bouleverser les différents horizons. À noter que si la parcelle est en pente, un enherbement contrôlé permet de lutter contre l'érosion.

À la reprise, si le printemps est sec, un apport d'eau de 3 à 5 litres toutes les deux semaines est nécessaire afin d'aider le jeune plant à redémarrer. Il faut toutefois éviter les excès d'eau.

➤ Phase de développement du mycélium truffier (3-8 ans):

Une fois que les plants ont 3-4 ans, le paillage ou les plastiques au sol ne sont plus nécessaires. Il est alors possible d'effectuer les premières tailles en favorisant notamment les branches horizontales. Cependant, rappelons que ces espèces de truffes ont besoin d'ombres et de fraîcheur et que la taille doit uniquement permettre l'accès au pied de l'arbre. Une taille trop sévère ralentit donc l'entrée en production.

Entre les lignes, il est toujours possible de faucher ou de travailler le sol de façon superficiel. À noter que l'absence de travail du sol conduira le système racinaire vers la surface et par la même occasion, exposera plus facilement les futures truffes aux aléas climatiques.

➤ Phase de production (9-25 ans):

À partir de la 9^{ème} année, les premières truffes peuvent être récoltées. Chaque intervention a son importance sur le cycle écologique de la truffe.

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Pour le travail du sol, on ne peut affirmer s'il est nécessaire ou non au maintien de la production. Il faut surtout veiller à ne pas tasser le terrain durant la phase de développement de la truffe et jusque de la récolte (Mai à Février)

La taille doit uniquement conserver l'accès au pied de l'arbre. Cependant, après quinze ans, il faut veiller à ce que le milieu ne se ferme pas d'avantage. Si des densités de départ sont trop importantes, un éclaircissement de certains arbres peut être effectué (d'où l'intérêt de planter des arbres non truffiers qui sont valorisés à ce moment).

Entre les lignes une à deux fauches par an peuvent être réalisées.

➤ **Temps passé annuel (heure par hectare):**

Les temps impartis à chaque opération vont dépendre de l'itinéraire choisi par le producteur et sont donc très variables. Les temps choisis sont des durées moyennes de travaux et ne sont que des indications variant selon les truffières.

- Phase de reprise des plants : environ 50 h dont 40 h de désherbage manuel (si pas de paillage) + 3 h fauche + 7 h entretien divers (réparation clôture, changement de plants détruits...).

- Phase de développement du mycelium : environ 35 h dont 15 h de taille + 3 h de fauche + 1 h travail superficiel + 15 h entretien divers.

- Phase productive : environ 35 h dont 15 h de taille (45 h de taille une fois tous les 3 ans donc 15 h par an) + 3 h fauche + 1 h travail superficiel (3 h une année sur deux ou trois donc 1 h par an) + 15 h entretien divers.

3.1.4 Récolte :

➤ **Période:**

La récolte de truffe blanc et truffe marron a lieu en printemps.

La qualité des truffes croît avec l'avancement de la saison mais trop attendre expose les truffes proches de la surface du sol aux gelées hivernales et il faut donc les ramasser lorsqu'elles arrivent à maturité.

La durée d'entrée en production varie d'un endroit à un autre et généralement, il faut compter entre 6 et 10 ans avant de récolter les premières truffes. La durée de production d'une truffière est estimée entre 20 et 40 ans.

➤ **Quantités:**

Les quantités récoltées sont très aléatoires suivant les endroits et suivant l'année. En pleine production, la récolte peut varier entre 5 et 40kg par hectare. Ce sont les conditions météorologiques durant l'année (pluviométrie, températures...) et notamment durant l'été (phase de croissance de la truffe) qui conditionnent la récolte.

À noter que sur la quantité brute récoltée, environ 20% des truffes ne sont pas commercialisées (truffes abîmées, pourries, mal calibrées).

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

➤ **Temps passé:**

Le temps passé à la récolte va dépendre essentiellement de la capacité de travail du gens truffiers. Durant la période de récolte, il est nécessaire de passer au moins une fois par semaine dans la truffière à raison de quelques heures par hectare.

3.2 Investissements :

1) Coût globale de l'installation:

L'objectif est de référencer tous les éléments chiffrables à prendre en compte lors de l'installation d'un hectare de truffière. Il suffira à chacun de relever dans les différentes rubriques des références nécessaires afin de rendre compte d'un coût total adapté à sa situation.

Le tableau suivant présente tous les éléments susceptibles d'intervenir à chaque étape de l'installation, c'est-à-dire de l'analyse de sol jusqu'à la protection éventuelle de la parcelle. La liste des éléments n'est pas exhaustive et tous ne sont pas cumulables. Le choix de ces critères dépendra de la situation de la parcelle.

Ainsi, les différents dans le coût final résident principalement dans les choix de préparation du terrain et de la protection de la parcelle (ou des plants).

Le coût de la main d'œuvre est également compté avec un coût moyen de 1000DA.

Le temps passé pour chaque opération a été estimé mais généralement, plus la parcelle est petit et mal dimensionnée (présence de pointe), plus le temps d'intervention (notamment pour des tracteurs) ramené à l'hectare est important.

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

		Temps passé (en h)	Quantité	Unité	Coût unitaire	Total e HT	
Préparation de terrain.	Analyse de sol						
	faucheuse	0,5h/ha		heure	Entre35et40DA		
	Girobroyeur	0,5h/ha		heure	Entre45et55DA		
	Labour	Entre 1het 1,5h/ha		Ha	Entre70et85		
	Herse rotative	0,5h/ha		Ha	Entre50et60		
	Déchaumeurs (plusieurs types)	Entre0,5 et1h/ha		Ha	Entre25et45		
	Sous-soleur	Entre0,5et1h/h a		Ha	Entre80et100		
Implantation	Plants(toutes variétés)			Plant s			
	Installation chantier	3h/ha		Heur e	60DA		
	Préparation des trous -à la main -à la tarière	40h/ha		Heur e	65DA		
		20h/ha		Heur e	65DA		
	Plantation(mise en place des plants+arrosage)	30h/ha		Heur e	80DA		
	Protection individuelle des plants - gaine simple polyéthylène. -métallique "arbre de fer". -manchon grillage plastique.				U	50DA	
					U	50DA	
					U	50DA	
					U	50DA	
	Tuteur -acier(0,75m). -bois(0,75m).				U	50DA	
					U	50DA	
	Clôture -clôture ursus(1,60m) -clôture ursus(2m) Mise en place clôture.				50m	1500DA	
					50m	1800DA	
		20h/ha		Heur e	1000DA		
	Paillage -paillage liège						
				U	60DA		

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

diamètre70cm. -paillage feutre souple biodégradable -paillage biodégradable individuel120*120 Mise en place paillage.			M ²	60DA	
			U	65DA	
	8h/ha		Heur e	60DA	

3.4 Analyse économique:

3.4.1. Budget prévisionnel pour une production type:

Afin de pouvoir exprimer une marge nette et des perspectives de rentabilité, nous estimerons les charges annuelles liées à la production de truffes ainsi que des simulations de rendements à deux prix ventent différents.

➤ **Produits :**

Nous prendrons l'exemple de 2 prix de vente moyens : 4000 DA/kg et 8000 DA/kg. Les premières truffes sont récoltées la 8^{ème} année et la production augmente jusque la quinzième année, date à partir de laquelle le rendement moyen est estimé sur 10 ans de production.

Rendement moyen kg/ha	Production annuel :	
	Prix de vente : 4000DA/kg	Prix de vente : 8000DA/kg
05	20.000	40.000
10	40.000	80.000
20	80.000	160.000
30	120.000	240.000
40	160.000	320.000

*Il s'agit de la récolte nette, c'est-à-dire de la quantité de truffes commercialisables. Il faut compter environ 20% de déchets par rapport à la récolte brute.

**Ces prix de vente moyens prennent en compte les prix au détail (entre 10000DA/kg et 15000DA/kg) et les prix en gros (entre 9000DA/kg et 15000DA/kg).

À noter qu'une récolte sur 30 hectares sera plus facilement écoulee en prix de détail et donc mieux valorisée que l'équivalent hectares qui comprendra davantage de vente en gros.

➤ **Charge :**

Dans les charges de production, nous distinguerons la phase avant production et la période de production.

Le coût de la main d'œuvre est pris en compte avec un coût horaire de 15000DA

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIER DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Le coût de la préparation du terrain et l'analyse de sol n'est pas compté dans le calcul de l'amortissement. La durée d'amortissement se fait à partir de la période de production, c'est-à-dire à partir de la 9^{ème} année et durant toute la production.

CHARGES ANNUELLES		
	Avant production (0-8ans)	En production(9-25ans)
1) Charges opérationnelles		
Entretien	Location girobroyeur: entre 3500 et 5500DA/heure (3h/an) Moyen de 4500DA/h×3= 13500DA	
Vol, dégâts gibier		10.000DA
Total 1)	13500DA	23.500DA
2) Charges de structure		
Entretien matériel	50.000DA	50.000DA
Eau ,électricité	30.000DA	50.000DA
Assurance	50.000DA	50.000DA
Amortissement		74000DA
Main d'œuvre (fourni par le trufficulteur, valorisée ici et à travers le bénéfice)	50h × 1500DA = 75000DA	60h × 1500 =90000DA
Total 2)	205.000DA	179000DA
	218.500,00 DA	337.500,00DA

Les travaux d'entretien prennent en compte la location d'une faucheuse ou d'un girobroyeur (3h/an, main d'œuvre). Pour les travaux manuels réalisés à la main (binage et taille) les coût de main d'œuvre sont indiqué en charges de structure.

Les frais varient selon que le propriétaire possède son matériel et les réalise lui-même ou selon qu'il le loue.

Il est également possible de louer les outils Becker pour entretien des brûlés (35000DA HT/jour, 100mètre linéaire par heure).

La main d'œuvre prend en compte les temps d'interventions définis dans le paragraphe «Entretien de la truffière» ainsi, que le temps destiné à la récolte, à la vente et tout ce qui concerne la production de truffes. Ce sont des approximations.

Conclusion générale :

L'entrepreneuriat fait face à des contraintes importantes en Algérie. Qu'il s'agisse de financement, de compétences ou de formation, les mesures mises en place semblent avoir du mal à trouver écho dans la réalité. Malgré tous les efforts du gouvernement pour encourager et faciliter les démarches de l'entrepreneur, le rang de l'Algérie au classement de la banque mondiale n'a cessé de régresser ces dernières années en passant de la 116ème place en 2007 à la 148ème place en 2012.

En Algérie en l'absence de système éducatif préparant les jeunes à l'entrepreneuriat, l'accompagnement se doit de jouer un rôle pédagogique de sensibilisation.

Il est vrai que de le cadre institutionnel algérien a connu de bouleversements profonds depuis l'engagement des réformes et la transition du pays vers l'économie de marché. Toutefois, le secteur privé devient le moteur de ce processus et le rôle de l'Etat a diminué, par ailleurs, beaucoup de politiques de stimulation à l'entrepreneuriat ont vu le jour rien que pour encourager, faciliter et stimuler la création des entreprises qui devient enjeu principal pour les décideurs politiques. Alors, des dispositifs d'aide et d'appui ont été initiés à l'échelle nationale, on cite l'ANSEJ, la CNAC, l'ANGEM et l'ANDI.

Par ailleurs, pour créer une entreprise, il ne suffit pas de faire preuve d'esprit d'entreprise et remplir les conditions entrepreneuriales favorables. Pour passer à l'acte, la motivation individuelle demeure nécessaire.

Par ailleurs, ces systèmes d'appui et de soutien ont été mis en place pour faire face à un double enjeu : global, pour soutenir l'emploi et remédier au problème du chômage; individuelle, pour apporter des réponses aux mobiles économiques et psychologiques manifestés par les porteurs de projet.

Les instigateurs de ces systèmes constataient que ces derniers manquaient d'argent, de savoir-faire, de formation spécifique, d'infrastructures d'accueil.... A partir de là, les systèmes d'appui et de soutiens à la création d'entreprise se sont développés autour de trois axes : l'appui financier, les conseils et les formations et le soutien logistique. Il faut souligner que l'axe le plus développé est le soutien financier surtout dans le cadre de financement des micro-entreprises. Car en Algérie, le problème le plus souvent évoqué en matière de création d'entreprise est celui du financement. L'accès au capital peut constituer une importante barrière à l'entrée dans la fonction d'entrepreneur.

Malgré les efforts de l'Etat en vue de mettre en place un grand nombre d'aides juridique, fiscales et financiers, pour assister le créateur et le jeune entrepreneur, la création d'entreprise est entravée par un cadre législatif et administratif contraignant. La création d'entreprise est moins facilitée et relève de plus des barrières administratives : lourdeurs bureaucratique ont un impact relativement faible sur la création d'entreprise.

La mise en place de réseaux de soutien composés d'organismes publiques et privés dont les tâches consistent à offrir les services destinés à développer la ressource humaine et le savoir faire technique et managérial.

La création de mécanismes de financement spécifiques à ces entreprises à savoir de capital risque, les fonds de garantie, les sociétés de leasing pour stimuler la création et la croissance d'entreprise.

Pour la création d'entreprise, on a réalisé une étude (analyse) technico-économique de la création d'une entreprise de Conditionnement et Vente de la Truffe à EL BAYADH, les Hauts plateaux algérien

La production de truffes reste aléatoire et n'en demeure pas moins une production risquée. Cependant, nous avons vu que l'investissement pouvait se révéler extrêmement rentable à partir d'un certain niveau. De plus, cette production se prêt parfaitement à la valorisation de terrain non cultivables ou délaissés.

Les agricultures désireuses de se lancer dans cette production doivent toutefois considérer cette activité comme une passion qui peut montrer payante.

A partir de l'analyse, on peut dire que la création de cette entreprise répond à la problématique par ajouter une valeur concurrentielle régulière. Alors, créer un marché de la Truffe et ça donne une protection à un produit de terroir.

Sans oublier la création d'emploi, la valeur ajoutée et l'objectif le plus nécessaire, c'est la création de l'entreprise.

Bibliographie :

Livres :

- Karim Messeghem, Sylvie Sammut "L'entrepreneuriat" , édition EMS 2011
- Lionel Gastine, Grand Lyon - DPSA "L'entrepreneuriat en France et dans le Grand Lyon" le centre Ressources prospectives du Grand Lyon .
- Yvon PESQUEUX.CNAM, Professeur titulaire de la Chaire « Développement des Systèmes d'Organisation », "Entrepreneur, entrepreneuriat (et entreprise) : de quoi s'agit-il ?" E-mail : yvon.pesqueux@cnam.fr. Site web: www.cnam.fr/lipsor.
- Michel Mrchesnay "Management Stratégique" Les éditions de l'ADREG. 2004
- Guide d'investir en Algérie -2013(Mise à jour à décembre 2012)

Site Internet :

- <http://www.ipag.fr/fr/accueil/la-recherche/publications-WP.html>
- <http://www.terresdetruffes.com/la-truffe-de-a-a-z/produire-ses-truffes/index.htm>.
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/Truffe_\(champignon\)](http://fr.wikipedia.org/wiki/Truffe_(champignon)).
- <http://niarunblog.unblog.fr/fruits-et-legumes-dalgerie/truffes-dalgerie/-ElAyam-2-Truffes-d'Algérie>
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/Agroalimentaire>
- <http://www.cnac.dz/>
- <http://www.andi.dz/index.php/fr/>
- <http://www.angem.dz/>
- <http://www.ansej.org.dz/>
- www.univ-ecosetif.com/seminars/PMEPMI/43.pdf La PME-PMI
- <http://www.djazairress.com/fr/lqo/5160917> la truffe à el BAYADH
- http://www.academia.edu/3038401/Les_competences_entrepreneuriales_definition_et_construction_dun_referentiel

Dictionnaire :

Larousse "dictionnaire de la langue française" 2013.

Loi:

La loi d'orientation sur la promotion de la PME n°01-18 du 12.12.2001,
Ministère de PME et de l'Artisanat

Direction :

Direction de l'agriculture et du développement rural. EL BAYADH

(En plus : des information à partir de nature de la région. EL BAYADH).



ModelWD-ZX15

CertificationCEISO9001

Min.Order1set

Brand Name: Worita

Brief Description : WD-ZX15 case packer including One set: Automatic carton erector-automatic case packer automatic cartoning sealing machine

MINISTRE DU TRAVAIL, DE L' EMPLOI
ET DE LA SECURITE SOCIALE

Agence Nationale de Soutien
à l'Emploi des Jeunes



ANSEJ
www.ansej.org.dz

08, Rue Arezki Benbouzid
El Anasser-Alger
Tel: 021 67 19 45 / 021 67 13 53
Fax: 021 67 75 87 / 021 67 75 74
Telex 65 172



**Jeunes porteurs
de projets
de Micro-Entreprises**

*Ce que vous
devez savoir :*

*Procédures
Aides
Avantages*

l'ANSEJ vous accompagne
pour mieux réussir votre projet

ORIENTATIONS GÉNÉRALES

L'ANSEJ vous...

- Informe sur les démarches à entreprendre pour créer votre propre entreprise;
- Oriente et vous aide dans la formulation de votre idée de projet ;
- Accompagne dans l'étude de votre projet et l'élaboration de votre dossier d'investissement ;
- Assiste pour l'obtention d'un crédit bancaire et vous notifie les aides et les avantages accordés par l'Etat pour réaliser et exploiter au mieux votre projet;
- Forme sur les techniques de gestion d'entreprise ;
- Assure le suivi de votre micro entreprise dès le démarrage de l'activité.

L'accompagnement de l'ANSEJ ainsi que les aides et avantages que vous accorde l'Etat contribuent au succès de votre projet.

En contrepartie, vous devez fournir les efforts nécessaires pour améliorer vos capacités d'entrepreneur.

A CE TITRE, VOUS DEVEZ...

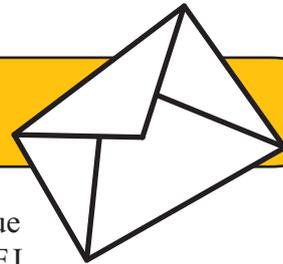
- Adopter un comportement à la mesure des responsabilités d'un entrepreneur ;
- Etre à l'écoute de l'environnement en matière de produits, clientèle, concurrents, prix etc..., pour maximiser vos atouts ;
 - Cultiver votre sens des responsabilités et le respect des engagements qui sont des caractéristiques entrepreneuriales fondamentales ;
 - Accepter les contraintes liées à un projet d'entreprise et vous attacher à les dépasser ;
 - Développer votre sens de communication et tisser un réseau d'affaires profitable, autour de votre entreprise ;

- Tirer le maximum de bénéfice des rencontres professionnelles, des sessions de formation, etc.... ;
- Garder toujours à l'esprit que votre entreprise n'est pas un objet circonscrit à un équipement et un local et que sa valeur dépend d'abord de votre volonté et de vos capacités de gestion que vous devez développer sans cesse.

Vous devez donc savoir que le métier d'entrepreneur ne se transmet pas, c'est une passion qui se cultive et se développe constamment. Mais au départ, il doit y avoir une forte volonté de changement provenant du promoteur lui même.



DEMARCHES DE LA CREATION D ENTREPRISE



La création d'entreprise comporte plusieurs étapes que vous devez franchir avec l'accompagnement de l'ANSEJ.

Mais avant d'aborder ces étapes, vous devez mieux vous connaître pour mesurer vos capacités à entreprendre. Pour cela un seul moyen ; faites un bilan de votre personnalité.

Pour connaître :

- vos points forts ;
- vos points faibles.

Pour vérifier :

- votre envie d'entreprendre ;
- vos compétences ;
- vos moyens (temps, acceptation des contraintes, etc) ;
- vos appuis en termes humains et financiers.

Une fois convaincu de votre motivation de créateur d'entreprise, voici les étapes à franchir :

1 – La recherche de l'idée



L'idée de projet est le résultat de :

- l'observation des attitudes et des comportements des gens dans leur vie quotidienne ;

- la visite des salons et des foires ;
- les discussions avec les fabricants et les utilisateurs des produits et des services.

2 – L'élaboration du projet

Après avoir vérifié votre motivation personnelle pour votre projet d'entreprise, vous pouvez entreprendre l'élaboration de votre projet qui comporte cinq grands volets :



2-1 Le Volet économique

Définir exactement le produit, puis établir un plan de recueil des informations pour :

- connaître les concurrents : leurs forces et leurs faiblesses ;
- connaître la demande : ses caractéristiques (âge, catégories socioprofessionnelles, le processus d'achat : qui achète ? en quelle fréquence ?...);
- déterminer les ventes prévisionnelles ;
- définir une stratégie commerciale : en matière de prix, de distribution et de communication.

2-2 Le Volet humain

L'équipe de l'entreprise :

- Le créateur;
- Les associés;
- Les salariés.



2-3 Le volet technique

Le choix du matériel doit tenir compte :

- des caractéristiques du produit ou service à réaliser ;
- des quantités à produire.

Avoir constamment à l'esprit de :

- rechercher l'utilisation optimale du matériel ;
- éviter la sous utilisation ou la sur utilisation du matériel.

2-4 Le volet financier

L'étude financière permet de vérifier :

- la cohérence des besoins financiers et des possibilités de ressources ;
- la rentabilité du projet.

Les résultats de l'étude financière permettent la décision de :

- réaliser le projet ;
- ou reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques ;
- ou abandonner le projet.

2-5 Le volet juridique

C'est le cadre légal de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ses propriétaires envers les partenaires.

3- Le montage de l'entreprise

Le créateur doit établir un planning des tâches, bien articulées, de réalisation de son projet.

4- Le démarrage de l'activité

C'est une étape décisive car :

L'entreprise va être confrontée à la réalité de l'environnement ;

Le créateur change de statut pour être chef d'entreprise.

Pour réussir le démarrage, le créateur doit :

- mettre en place un système d'information qui renseigne sur l'évolution de l'entreprise ;
- analyser et corriger, à temps, les écarts éventuels.

PROCEDURES DE CREATION DE LA MICRO ENTREPRISE DANS LE CADRE DU DISPOSITIF ANSEJ

CARACTERISTIQUES DE LA MICRO-ENTREPRISE

- La micro entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs ;
- seules les activités de production de biens et de services sont éligibles. Les activités commerciales sont exclues ;
- le montant maximum de l'investissement est de dix (10) millions de dinars ;
- la micro entreprise est créée et se développe dans un environnement économique et social particulier ;
- le ou les jeunes promoteurs doivent contribuer financièrement à l'investissement de création ou d'extension, par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement et sa localisation.

PROCEDURES DE CREATION DE LA MICRO ENTREPRISE

Le dispositif de création des micro entreprises **ANSEJ**, concerne deux types d'investissement :

1-l'investissement de création : porte sur la création de nouvelles micro entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif **ANSEJ**.

2-L'investissement d'extension : concerne les investissements réalisés par une micro entreprise en situation d'expansion.

INVESTISSEMENT DE CREATION

1- CONDITIONS D'ELIGIBILITE

Quatre (04) conditions

- Etre chômeur
- Etre âgé entre **19** et **35** ans. Pour le gérant l'âge peut aller jusqu'à **40** ans avec engagement de créer trois (03) emplois permanents (y compris les associés).
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée.
- Mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

2-LES MONTAGES FINANCIERS

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ.

1- Le financement triangulaire : c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

- Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :
- **Niveau 1 :** le montant d'investissement jusqu'à **2.000.000 DA**

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
5 %	25 %	70 %

- **Niveau 2** : le montant d'investissement de **2.000.001 DA à 10.000.000 DA**

Apport personnel		Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire	
zones spécifiques	autres zones		zones spécifiques	autres zones
8 %	10 %	20 %	72 %	70 %

2- Le financement mixte : dans ce type de financement l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêts accordé par l'ANSEJ

- la structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux :

- **Niveau 1** : montant de l'investissement jusqu'à **2.000.000 DA**

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
75 %	25 %

- **Niveau 2** : le montant d'investissement de **2.000.001 DA à 10.000.000 DA**

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
80 %	20 %

3- AIDES FINANCIERES ET AVANTAGES FISCAUX

Ces aides financières et avantages fiscaux sont accordés sur deux phases:

3-1 - Phase réalisation :

Aides financières

- ▶ Le prêt sans intérêts : C'est un prêt à long terme sans intérêt, accordé par

L'ANSEJ à la micro entreprise.

➤ La bonification des taux d'intérêts du crédit bancaire : dans le cadre du financement triangulaire, l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaire. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

Bonification des taux d'intérêt :

Les zones Les secteurs	Zones spécifiques	Autres zones
Secteurs prioritaires	90 %	75 %
Autres secteurs	75 %	50 %

Secteurs prioritaires: agriculture, hydraulique et pêche



Avantages fiscaux

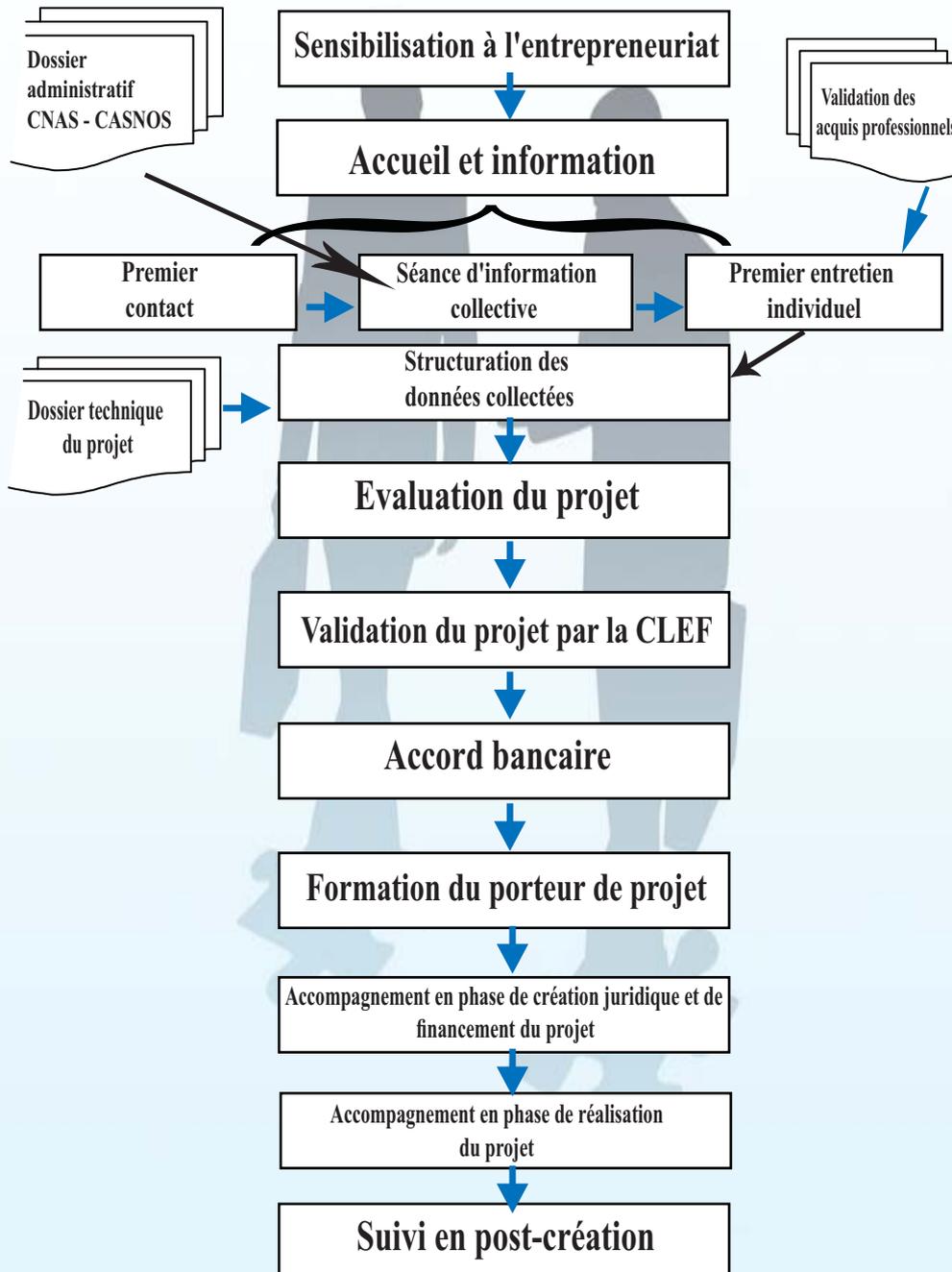
- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité;
- exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

3-2- phase exploitation :

Des avantages fiscaux sont accordés à la micro- entreprise (pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou de six (06) ans quand le projet est implanté dans une zone spécifique

- ➔ Exonération totale de l'IBS, de l'IRG et de la TAP ;
- ➔ Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de construction servant aux activités exercées par les jeunes promoteurs.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT



INVESTISSEMENT D' EXTENSION

L'investissement d'extension concerne les micro-entreprises réalisées dans le cadre du dispositif **ANSEJ** et qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou une activité connexe.

1- CONDITIONS D'ELIGIBILITE :

La micro entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

- remboursement du crédit bancaire à hauteur de **70 %** en cas de financement triangulaire;
- remboursement intégral du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte;
- remboursement à hauteur de **70 %** du PNR en cas de financement mixte.
- remboursement régulier des échéances du PNR;
- déclaration d'existence faisant ressortir les trois (**03**) années d'exploitation (en zones normales) et six (**06**) années (en zones spécifiques);
- avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la micro entreprise.

2- LES MONTAGES FINANCIERS :

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif **ANSEJ** pour les investissements d'extension, qui sont identiques à l'investissement de création (voir le montage financier de l'investissement de création)

3-AIDES FINANCIERES ET AVANTAGES FISCAUX POUR L'EXTENSION :

Les mêmes aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension (phases réalisation et exploitation).



LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT EN PHASE D' EXTENSION

RECEUIL D' INFORMATIONS



EVALUATION DU PROJET



ACCORD BANCAIRE



ACCOMPAGNEMENT EN PHASE
DE FINANCEMENT DU PROJET



ACCOMPAGNEMENT EN PHASE
DE REALISATION DU PROJET



SUIVI DE L' ENTREPRISE

FONDS DE CAUTION MUTUELLE DE GARANTIE RISQUES / CREDITS JEUNES PROMOTTEURS

1-Rôle du Fonds de Garantie

Le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs a été créé afin de garantir les crédits accordés par les banques et les établissements financiers aux micro entreprises créées dans le cadre du dispositif **ANSEJ**.

La garantie du fonds complète celles déjà fournies aux établissements de crédits à savoir :

- Le nantissement des équipements au 1er rang au profit de la banque ou de l'établissement financier et au profit de l'**ANSEJ** au 2ème rang.
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque
- Le gage du matériel roulant.

Les adhérents au Fonds de Garantie sont d'une part, les banques et les établissements financiers et d'autre part, les micro entreprises ayant opté pour la formule de financement triangulaire dans le cadre du dispositif **ANSEJ**, aussi bien pour les investissements de création que ceux de l'extension.

2- Modalités d'adhésion et de cotisation

L'adhésion de la micro entreprise au fonds se fait après notification de l'accord bancaire et avant la délivrance de la décision d'octroi des avantages par les services de l'**ANSEJ**.

Le montant de la cotisation est calculé sur la base du montant du crédit bancaire et de sa durée .

Le taux de la cotisation pour chaque échéance est de **0,35%** du principal restant à rembourser.

Le paiement de la cotisation au profit du fonds est effectué en une seule fois et intégralement au moment de l'adhésion de la micro entreprise.

3- Modalités de fonctionnement du Fonds de Garantie

Le Fonds intervient après déclaration de l'incapacité de la micro entreprise à rembourser le crédit bancaire.

La créance est alors transférée au Fonds qui procède à la vérification de l'incapacité de remboursement du crédit bancaire contracté par la micro entreprise.

Après vérification de l'insolvabilité de la micro entreprise, le fonds indemnise la banque ou l'établissement financier à hauteur de **70%** du montant de la créance restant due en principal et intérêt à la date du sinistre.

A partir de ce moment, la banque ou l'établissement financier engage, à l'encontre de la micro entreprise, l'action de recouvrement du crédit dont le produit est reversé au fonds à hauteur du montant indemnisé.

Coller votre
photo ici

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



Formulaire d'inscription

Gérant

Je, soussigné (e)

Nom : Prénom :

Sexe : Homme Femme Nom de jeune fille :

Fils(le) de : Et de

Date de naissance : N° acte de naissance :

Commune de naissance : Wilaya de naissance :

Adresse personnelle actuelle : Commune :

Wilaya : Email : Tél :

Qualification ou diplômes :

Niveau d'Instruction: Primaire Moyen Secondaire Universitaire

Sollicite les aides financières et les avantages fiscaux accordés par le dispositif ANSEJ pour la réalisation de l'activité :

dans le cadre d'un mode de financement :

Triangulaire:

Mixte:

Aides financières demandées :

PNR classique :

PNR Loyer :

PNR Véhicule atelier :

PNR Cabinets groupés :



Déclare sur l'honneur :

- N'exercer aucune activité salariée ou non salariée lors du dépôt de mon dossier au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.
- Ne pas être inscrit au niveau des centres de formation ou institut ou université lors du dépôt du dossier.
- N'avoir jamais bénéficié d'une aide de l'Etat au titre de la création d'activité.
- Etre inscrit à l'ANEM.

Nom et Prénom du gérant.....

Signature

Toutes fausses déclarations entraînent l'annulation de l'inscription de l'intéressé avec possibilité de poursuites judiciaires selon l'article 223 du code pénal.

Tableau Récapitulatif des équipements et services demandés (à détailler en annexe)

A renseigner par le gérant

Désignation	Montant total HT
Equipements	
Matériel roulant (s'il y a lieu)+Taxe véhicule incluse	
Assurances multirisques (équipements)	
Assurances tous risques (matériel roulant)	
Aménagements (s'il y a lieu)	
Fonds de roulement (TTC)	

Espace réservé à l'ANSEJ

Antenne/Annexe :

Carte d'identité nationale n° :

Etablie le : par

N° Siege V3:.....

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

NB : - Lors du dépôt du présent formulaire, se munir de la carte nationale d'identité .

Formulaire d'inscription

Associé

Je, soussigné (e)

Nom : Prénom :

Sexe : Homme Femme Nom de jeune fille :

Fils(le) de : Et de

Date de naissance : N° acte de naissance :

Commune de naissance : Wilaya de naissance :

Adresse personnelle actuelle : Commune :

Wilaya : Email : Tél :

Qualification ou diplômes :

Niveau d'Instruction: Primaire Moyen Secondaire Universitaire

Déclare sur l'honneur :

- N'exercer aucune activité salariée ou non salariée lors du dépôt de mon dossier au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.
- Ne pas être inscrit au niveau des centres de formation ou institut ou université lors du dépôt du dossier.
- N'avoir jamais bénéficié d'une aide de l'Etat au titre de la création d'activité.
- Etre inscrit à l'ANEM.

Nom et prénoms du déclarant.....

Signature

Toutes fausses déclarations entraînent l'annulation de l'inscription de l'intéressé avec possibilité de poursuites judiciaires selon l'article 223 du code pénal.

Espace réservé à l'ANSEJ

Antenne/Annexe :

Carte d'identité nationale n° :

Etablie le : par

N° Siege V3:.....

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

NB : - Lors du dépôt du présent formulaire, se munir de la carte nationale d'identité .



Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

Brochure distribuée gratuitement par l'ANSEJ - Reproduction interdite

ORIENTATIONS GÉNÉRALES
ÉTAPES DE CRÉATION
AIDES ET AVANTAGES
ÉTAPES D'ACCOMPAGNEMENT



Guide de Création de la **Micro-Entreprise**



08, Rue Arezki Benbouzid
El Anasser - Alger

Tel : 021 67 19 45 / 021 67 13 53

Fax : 021 67 75 87 / 021 67 75 74

Orientations générales

L'ANSEJ vous :

- Informe sur les démarches à entreprendre pour créer votre propre entreprise ;
- Oriente et vous aide dans la formulation de votre idée de projet ;
- Accompagne dans l'étude de votre projet et l'élaboration de votre dossier d'investissement ;
- Assiste pour l'obtention d'un crédit bancaire et vous notifie les aides et les avantages accordés par l'Etat pour réaliser et exploiter au mieux votre projet ;
- Forme sur les techniques de gestion d'entreprise ;
- Assure le suivi de votre micro entreprise dès le démarrage de l'activité.

L'accompagnement de l'ANSEJ ainsi que les aides et avantages que vous accorde l'Etat contribuent au succès de votre projet.

En contrepartie, vous devez fournir les efforts nécessaires pour améliorer vos capacités d'entrepreneur.

A ce titre, vous devez :

- Adopter un comportement à la mesure des responsabilités d'un entrepreneur ;
- Etre à l'écoute de l'environnement en matière de produits, clientèle, concurrents, prix etc...., pour maximiser vos atouts ;
- Cultiver votre sens des responsabilités et le respect des engagements qui sont des caractéristiques entrepreneuriales fondamentales ;
- Accepter les contraintes liées à un projet d'entreprise et vous attacher à les dépasser ;
- Développer votre sens de communication et tisser un réseau d'affaires profitable, autour de votre entreprise ;
- Tirer le maximum de bénéfice des rencontres professionnelles, des sessions de formation, etc.... ;
- Garder toujours à l'esprit que votre entreprise n'est pas un projet circonscrit à un équipement et un

local et que sa valeur dépend d'abord de votre volonté et de vos capacités de gestion que vous devez développer sans cesse.

Vous devez donc savoir que le métier d'entrepreneur ne se transmet pas, c'est une passion qui se cultive et se développe constamment.

Mais au départ, il doit y avoir une forte volonté de changement provenant du promoteur lui même.

Demarches de la création d'entreprise

La création d'entreprise comporte plusieurs étapes que vous devez franchir avec l'accompagnement de l'ANSEJ.

Mais avant d'aborder ces étapes, vous devez mieux vous connaître pour mesurer vos capacités à entreprendre. Pour cela un seul moyen ; faites un bilan de votre personnalité.

Pour connaître :

- vos points forts ;
- vos points faibles.

Pour vérifier :

- votre envie d'entreprendre ;
- vos compétences ;
- vos moyens (temps, acceptation des contraintes...);
- vos appuis en termes humains et financiers.

Une fois convaincu de votre motivation de créateur d'entreprise, voici les étapes à franchir :

1 – La recherche de l'idée

L'idée de projet est le résultat de :

- l'observation des attitudes et des comportements des gens dans leur vie quotidienne ;
- la visite des salons et des foires ;
- les discussions avec les fabricants et les utilisateurs des produits et des services.

2 – L'élaboration du projet

Après avoir vérifié votre motivation personnelle pour votre projet d'entreprise, vous pouvez entreprendre l'élaboration de votre projet qui comporte cinq

grands volets :

2 - 1 Le Volet économique

Définir exactement le produit, puis établir un plan de recueil des informations pour :

- connaître les concurrents : leurs forces et leurs faiblesses ;
- connaître la demande : ses caractéristiques (âge, catégories socioprofessionnelles, le processus d'achat : qui achète ? en quelle fréquence ?....);
- déterminer les ventes prévisionnelles ;
- définir une stratégie commerciale : en matière de prix, de distribution et de communication.

2 - 2 Le Volet humain

L'équipe de l'entreprise :

- le créateur
- les associés
- les salariés

2 - 3 Le volet technique

Le choix du matériel doit tenir compte :

- des caractéristiques du produit ou service à réaliser;
- des quantités à produire.

Avoir constamment à l'esprit de :

- rechercher l'utilisation optimale du matériel ;
- éviter la sous utilisation ou la sur utilisation du matériel.

2 - 4 Le volet financier

L'étude financière permet de vérifier :

- la cohérence des besoins financiers et des possibilités de ressources
- la rentabilité du projet.

Les résultats de l'étude financière permettent de décider :

- de réaliser le projet ;
- de reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques ;
- ou d'abandonner le projet.

2 - 5 Le volet juridique

C'est le cadre légal de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ses propriétaires envers les partenaires.

3 -Le montage de l'entreprise

Le créateur doit établir un planning des tâches, bien articulées, de réalisation de son projet.

4 - Le démarrage de l'activité

C'est une étape décisive car :

L'entreprise va être confrontée à la réalité de l'environnement;

Le créateur change de statut pour être chef d'entreprise.

Pour réussir le démarrage, le créateur doit :

- mettre en place un système d'information qui renseigne sur l'évolution de l'entreprise ;
- analyser et corriger, à temps, les écarts éventuels.

Procédures de création de la micro entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ

Caracteristiques de la micro entreprise

- La micro entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs ;
- seules les activités de production de biens et de services sont éligibles. Les activités commerciales sont exclues;
- le montant maximum de l'investissement est de dix (10) millions de dinars;
- La micro entreprise est créée et se développe dans un environnement économique et social particulier ;
- Le ou les jeunes promoteurs doivent contribuer à l'investissement de création ou d'extension, par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement.

Procédures de création de la micro entreprise

Le dispositif de création des micro entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissement :

1 - l'investissement de création :

Il porte sur la création de nouvelles micro entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ.

2 - L'investissement d'extension :

Il concerne les investissements réalisés par une micro entreprise en situation d'expansion.

Investissement de Création

1 - Conditions d'éligibilité

Quatre (04) conditions

- Etre chômeur.
- Etre âgé entre 19 et 35 ans. Pour le gérant, l'âge peut aller jusqu'à 40 ans avec engagement de créer trois(03) emplois permanents (y compris les associés).
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée.
- Mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

2 - Les montages financiers

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ.

2 - 1 - Le financement triangulaire

c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

- Ce type de financement est structuré sur deux niveaux:

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

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

- **Niveau 2** : le montant d'investissement de **5.000.001 DA à 10.000.000 DA**

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
2%	28%	70%

2 - 2 - Le financement mixte : dans ce type de financement, l'apport financier du ou des jeunes promoteurs 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** : montant de l'investissement jusqu'à **5.000.000 DA**

Apport personnel	prêt sans intérêt (ANSEJ)
71%	29%

- **Niveau 2** : montant de l'investissement de **5.000.001 DA à 10.000.000 DA**

Apport personnel	prêt sans intérêt (ANSEJ)
72%	28%

3 - Aides financières et avantages fiscaux

Ces aides financières et avantages fiscaux sont accordés sur deux phases:

3 - 1 - Phase réalisation :

Aides financières :

En plus du **prêt non rémunéré** indiqué dans les

tableaux ci-dessus, trois autres prêts non rémunérés sont accordés aux jeunes promoteurs:

- Un **prêt non rémunéré** de **500.000 DA** destiné au diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicules ateliers en vue de l'exercice des activités de plomberie,électricité bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture bâtiment,mécanique automobile.

- **Un prêt non rémunéré** de **500.000 DA** pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités sédentaires.

- **Un prêt non rémunéré** pouvant aller jusqu'à **1.000.000 DA**, au profit des diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinets groupés en vue de l'exercice d'activités relevant des domaines médical, auxiliaires de justice,expertise comptable, commissariat aux comptes, comptables agréés, bureau d'études et de suivi des secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique.

Ces **trois prêt non rémunérés** ne sont pas cumulatifs et sont accordés exclusivement pour les promoteurs sollicitant un financement triangulaire faisant intervenir la banque, l'ANSEJ et le promoteur, et uniquement pour la phase de création d'activité.

- **La bonification des taux d'intérêts du crédit bancaire** : dans le cadre du financement triangulaire, l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaire. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

- Bonification des taux d'intérêt bancaires

Les wilayas Les secteurs	wilayas des Hauts Plateaux et du Sud	Autres wilayas
Secteurs prioritaires*	95 %	80 %
Autres secteurs	80 %	60 %

Secteurs prioritaires*: agriculture, hydraulique, pêche, bâtiment et travaux publics et industrie de transformation

Avantages fiscaux

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens

d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

- application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

- exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité.

- exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro- entreprises.

3 - 2 - Phase exploitation

- Des avantages fiscaux sont accordés à la micro-entreprise (pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou de six (06) ans quand le projet est implanté dans une zone spécifique.

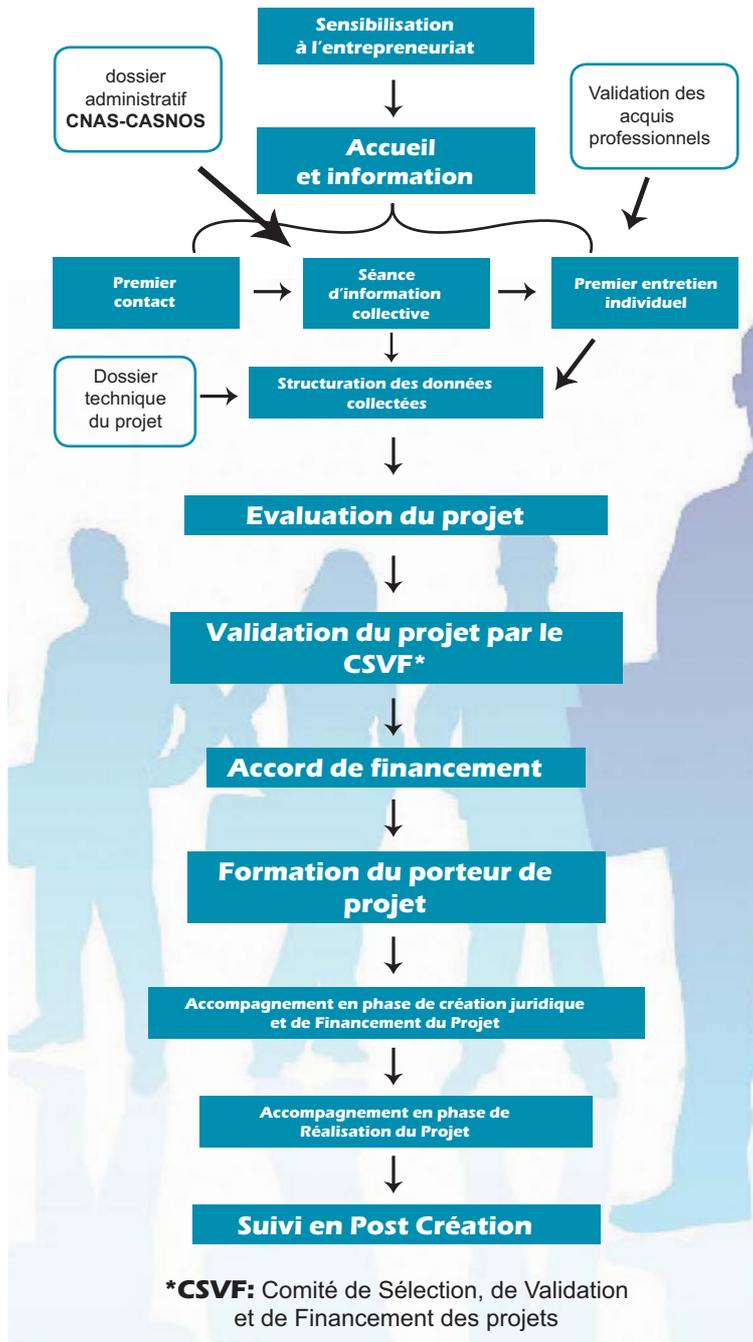
Cette période d'exonération est prorogée de deux (02) années lorsque le jeune promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.

Ces avantages concernent:

- Exonération totale de l' IBS, de l' IRG et de la TAP ;
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions destinées aux activités des micro-entreprises.

- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et les micro - entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.

LES ETAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT EN PHASE DE CREATION



Investissement d'Extension

L'investissement d'extension concerne les micro-entreprises réalisées dans le cadre du dispositif ANSEJ et qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou une activité connexe.

1- Conditions d'éligibilité

La micro entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

- Cumul de 03 années d'activité en zones normales, ou 06 années en zones spécifiques.
- Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70 % en cas de financement triangulaire.
- Remboursement intégral du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte.
- Remboursement à hauteur de 70 % du PNR en cas de financement mixte.
- Remboursement régulier des échéances du PNR.
- Avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la micro entreprise.

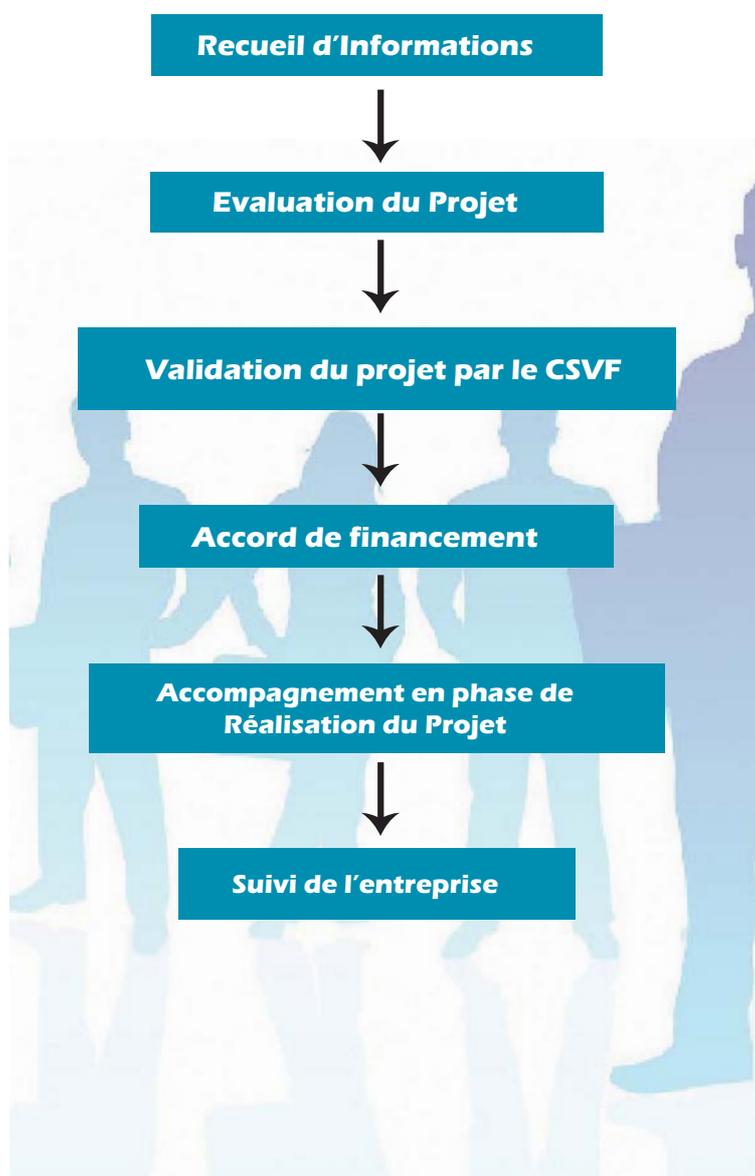
2 - Les montages financiers

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ pour les investissements d'extension, qui sont identiques à l'investissement de création (voir le montage financier de l'investissement de création: pages 5 et 6)

3 - Aides financières et avantages fiscaux pour l'extension

Les mêmes aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension (voir les aides financières et les avantages fiscaux accordés en phase de création : pages 6, 7 et 8) **hormis les prêts non rémunérés supplémentaires (PNR location, PNR véhicule - atelier et PNR cabinets groupés).**

**LES ETAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT
EN PHASE D'EXTENSION**



Fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs

1- Rôle du Fonds de garantie

Le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/ Crédits Jeunes Promoteurs a été créé afin de garantir les crédits accordés par les banques et les établissements financiers aux micro entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

La garantie du fonds compète celles déjà fournies aux établissements de crédits à savoir :

- Le nantissement des équipements au 1er rang au profit de la banque ou de le l'établissement financier et au profit de l'ANSEJ au 2ème rang.
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.
- Le gage du matériel roulant.

Les adhérents au Fonds de Garantie sont d'une part les banques et les établissements financiers et d'autre part, les micro entreprises ayant opté pour la formule de financement triangulaire dans le cadre du dispositif ANSEJ, aussi bien pour les investissements de création que ceux de l'extension.

2- Modalités d'adhésion et de cotisation

L'adhésion de la micro entreprise au fonds se fait après notification de l'accord bancaire et avant la délivrance de la décision d'octroi des avantages par les services de l'ANSEJ.

Le montant de la cotisation est calculé sur la base du montant du crédit bancaire et de sa durée.

Le taux de la cotisation pour chaque échéance est de 0,35% du principal restant à rembourser.

Le paiement de la cotisation au profit du fonds est effectué en une seule fois et intégralement au moment de l'adhésion de la micro entreprise.

La liste des tableaux :

Tableau Provenance des entrepreneurs en AlgérieP 11
Tableau du profil de la clientèle potentielleP 35
Tableau du profil des concurrentsP 36
Plan marketing ProduitP 37
Plan marketing PrixP 37
Plan marketing PromotionP 38
Prévision d VenteP 39
Prévision de Vente pour trois premières annéesP 40
Tableau des équipements et matérielsP 41
Amortissement du matériel et équipementsP 42
Evaluation des investissementsP 43
Tableau du personnelP 44
Présentation du projetP 47
Etude financièreP 48
Structure de financementP 48
Bilan d'ouvertureP 49
Calcul de seuil de rentabilitéP 49
Coût globale de l'installationP 58
Budget prévisionnel pour une production typeP 59
CHARGES ANNUELLESP 60



ALGERIE.TRUFFES.

RUE BOUCHI MED.CITY EL HAYAT.

EL BAYADH.

E-MAIL : algerie-truffe2014@hotmail.fr

TEL : +213 777 22 07 51.

FAX :049 71 27 15.

PLAN :

.Introduction générale.

Chapitre 1: ETABLIR L'IDEE DU PROJET.

Section 1: l'Entrepreneuriat.....	6
1.1 Le processus entrepreneurial.	6
1.2 l'Entrepreneur et l'entrepreneuriat féminin.....	8
1.3 Etat des lieux de l'entrepreneuriat en Algérie.....	10
a. Contexte et dynamique entrepreneuriale en Algérie.....	10
b. La provenance des entrepreneurs.....	11
c. La place des femmes entrepreneures.....	11
d. Le financement et la place de l'investisseur.....	12
e. De l'entrepreneuriat par incubation.....	13
f. Des initiatives privées pour la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie.....	14
Section 2: Présentation du projet.....	14
2.1 L'idée de projet.	14
2.2 Généralité sur le produit.....	15
2.2.1 Définition du produit (LA TRUFFE).....	15
2.2.2 Le terfès ou truffe du désert algérien.....	16
2.2.3 Les variétés de truffes.....	18
2.3 Différent région spécifique au Truffe.....	20
Section 3: Les condition de la réalisation.....	22
3.1 Le promoteur (CV)	22
3.2 Statut juridique.....	22
3.3 Secteur d'activité.....	23
3.4 Une entretien avec des gens Truffiers.....	24

Chapitre 2: ANALYSE TECHNICO-COMMERCIAL DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Section 1: Le financement de projet.....	26
1.1 Définition de la PME/PMI selon la loi algérienne.....	26
1.2 Les structure d'appui à la création d'entreprise.....	27
1.3 L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	30
Section 2: Etude Commerciale.....	33
2.1 Etude de la demande.....	35
2.2 Etude de l'offre et de la concurrence.....	35
2.3 Plan Marketing.....	37
a. Plan Marketing Produit.....	37
b. Plan Marketing Prix.....	37
c. Plan Marketing Place.....	37
d. Plan Marketing Promotion.....	38
2.4 Part de la marché et prévision de Ventes.....	39
a. Tableau des prévision de Vente.....	39
b. Prévision des Ventes pour les trois premières années.....	40
Section 3: Etude Technique.....	41
3.1 Les moyens technique de production.....	41
3.2 Les moyens Humains.....	43
3.3 Processus de production.....	44

Chapitre 3: ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE LA CREATION D'UNE ENTREPRISE DE LA TRUFFE.

Section 1: Etude Economique et Financière.....	47
4.1 Présentation du projet.....	47.
4.2 Etude financière.....	48
4.3 Structure de financement.....	48
4.4 Bilan d'ouverture.....	49
Section 2: Analyse et Appréciation (indicateur de rentabilité et ratio).....	49
2.1 Calcule de seuil de Rentabilité.	49
2.2 Ratio.....	50
Section 3: Les stratégies à long terme.....	51
3.1 Indicateur technique.....	51
3.1.1 Etude préliminaire avant l'installation de la truffière.....	51
3.1.2 Installation de la truffière.....	53
3.1.3 Entretien de la truffière.....	55
3.1.4 Récolte.....	56
3.2 Investissements.....	57
3.2.1 Coût globale de l'installation.....	57
3.4 Analyse économique.....	59
3.4.1 Budget prévisionnel pour une production type.....	59
Conclusion générale	61
Bibliographie.....	63
Listes des tableaux.....	65
Annexes.....	66

Résumé:

Appelée diamant noir en référence à sa rareté, la truffe est un produit aux multiples saveurs recherché des grandes tables gastronomiques. La truffe est un champignon cultivé dans des conditions particulières en symbiose permanente. L'objectif de cette réflexion est d'apporter les éléments de connaissance au développement d'un tel projet pour les exploitants désireux de se lancer cette production. La réussite de cet objectif passe par la réalisation et la diffusion d'informations technico-économiques destinées à appréhender les différents coûts de créer une entreprise de conditionnement et vente de la truffe.

ملخص :

يسمى الماس الأسود لندرته، والكمأ هو منتج متعدد النكهات بالنسبة للذواقة. الكمأ هو نوع من الفطريات التي تزرع في ظروف خاصة مع التعايش الدائم. الغرض من هذا التأمل هو جلب عناصر المعرفة لتطوير مثل هذا المشروع لمشغلي الراغبين في إطلاق هذا الإنتاج. تحقيق هذا الهدف يتطلب تطوير ونشر المعلومات الفنية والاقتصادية لفهم التكاليف المختلفة من بدء النشاط التجاري من التعبئة والتغليف وبيع الكمأ.

Abstract :

Called black diamond refers to its rarity, the truffle is a product with multiple flavors sought large gourmet tables. The truffle is a fungus grown in special conditions in permanent symbiosis. The purpose of this reflection is to bring the elements of knowledge for the development of such a project for operators wishing to launch this production. Achieving this goal requires the development and dissemination of technical and economic information to understand the various costs of starting a business of packaging and selling truffles.

