

Filière : Génie civil  
Cycle : Licence  
Spécialité : Génie civil  
Semestre : S6

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة أبي بكر بلقايد – تلمسان كلية التكنولوجيا  
قسم الهندسة المدنية

**MATIERE :** GS601

**Entrepreneuriat et management d'entreprise**

## **CHAPITRE 05**

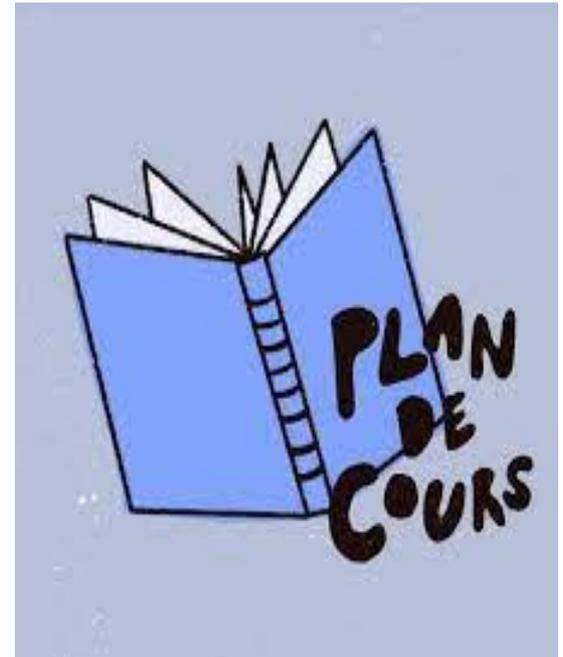
***LANCER ET FAIRE FONCTIONNER UNE ENTREPRISE***

**Mr Fethi HAMZAOUI**

(hamzaouifethi@yahoo.fr)

# PLAN DU COURS :

- Choisir un marché approprié
- Les formes juridiques de l'entreprise
- Recherche d'aide et de financement pour démarrer une entreprise
- Recruter le personnel
- Choisir ses fournisseurs





Comment choisir

un marché approprié



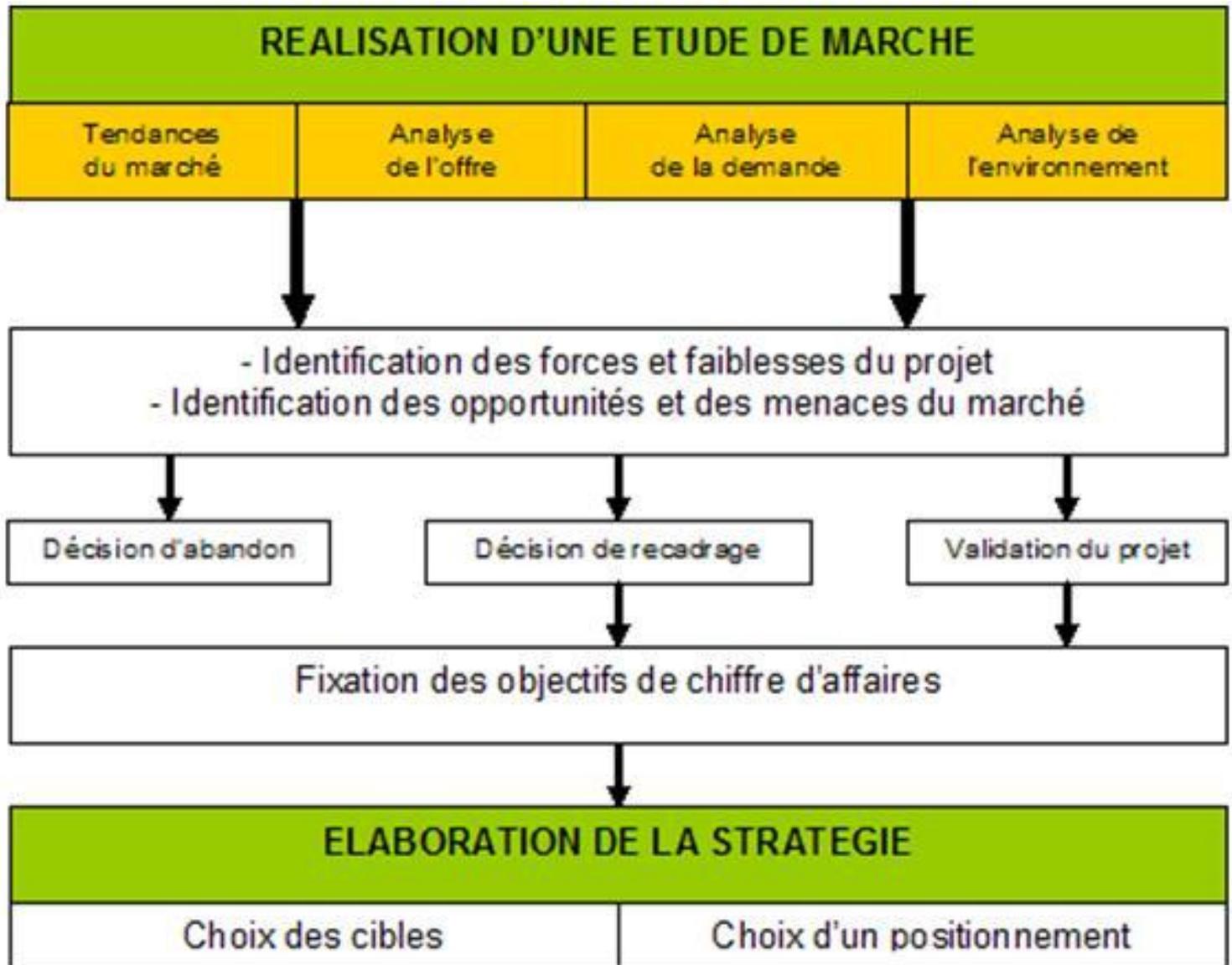
# QUESTIONS



- Quelles sont les grandes tendances du marché ?
- Qui sont les acheteurs et les consommateurs ?
- Qui sont les concurrents ?
- Quel est l'environnement de mon marché ?

*"Je connais mon marché, je suis donc capable de décider".*

**Démarche stratégique**



# Fixer des hypothèses de chiffre d'affaires

Après avoir analysé méthodiquement le marché, vous devez être en mesure d'évaluer un chiffre d'affaires prévisionnel.

Ce montant vous permettra d'alimenter votre prévisionnel financier pour déterminer si votre projet est viable financièrement. Attention, il ne s'agit là que d'hypothèses.

Il n'existe pas une, mais plusieurs méthodes de calcul pour aboutir à un chiffre d'affaires prévisionnel :

Le chiffre d'affaires (CA) est la somme des ventes de biens ou de services d'une entreprise.

Sa formule :  $CA = \text{prix de vente} * \text{quantité vendues}$ .

Le chiffre d'affaires peut se calculer pour n'importe quelle période, cela dit il est souvent calculé de façon mensuelle, trimestrielle et annuelle.

Cette notion est le premier indicateur de performance des ventes d'une entreprise.

## **Faire les meilleurs choix pour atteindre ses objectifs**



**Au regard de la compréhension de votre marché, vous allez devoir déterminer les moyens pour atteindre vos clients.**

**On parle de déterminer la stratégie.**

**c'est en fait le fil conducteur qui va permettre à votre entreprise d'atteindre le chiffre d'affaires que vous avez fixé au préalable.**

# Obtenir le mix-marketing le plus cohérent possible



On appelle mix-marketing l'ensemble des décisions de marketing prises par l'entreprise, à un moment donné, sur un produit ou sur l'ensemble de sa gamme, pour influencer et satisfaire sa clientèle. Ces décisions concernent :

- le produit : quel(s) produit(s) ou service(s) allez-vous proposer à vos futurs clients ?
- le prix : à quels prix allez-vous le(s) vendre ?
- la distribution : comment allez-vous le(s) vendre ? Quels vont être vos réseaux de distribution (en direct, avec des intermédiaires, par internet) ?
- et la communication : comment allez-vous vous faire connaître ?

## Que signifie " cibler " ?

- *Ainsi, le fabricant de jouets va s'adresser prioritairement aux enfants. Il va par conséquent " cibler " une clientèle*



- Le ciblage est au cœur de la stratégie : une erreur de cible peut à terme, si elle n'est pas rapidement corrigée, mettre en péril l'avenir de votre entreprise.

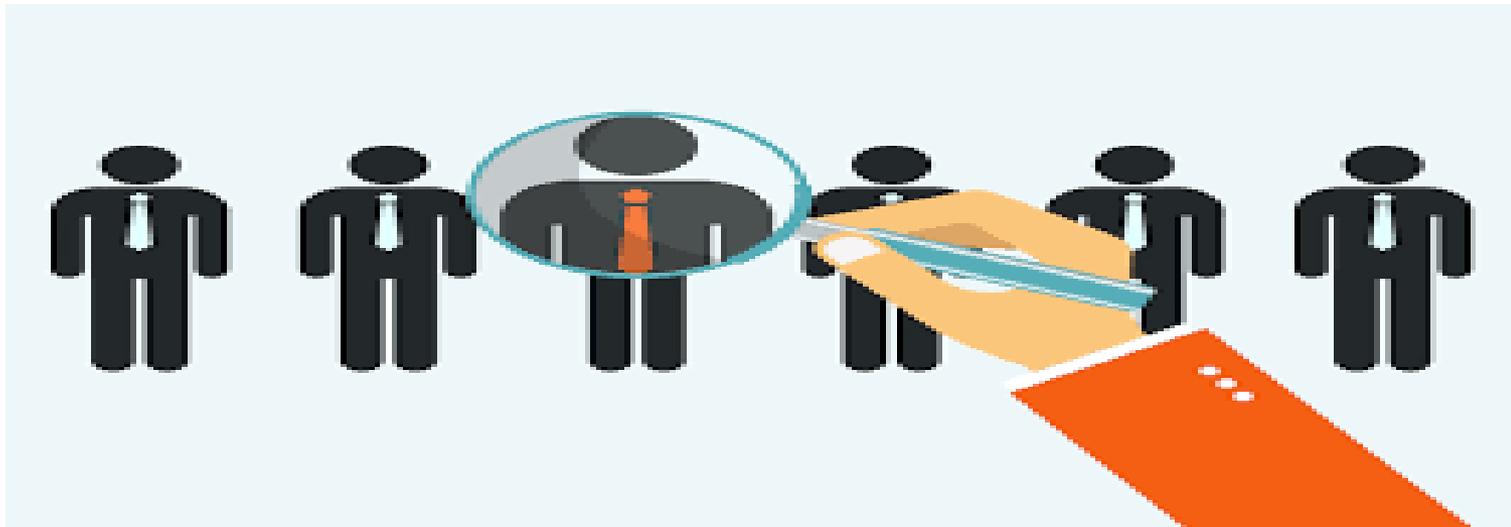
# Comment cibler ?

	Critères de segmentation	Utilisation
1ère méthode	Age, sexe, profession, localisation	Pour une clientèle "grand public"
2ème méthode	Activité, chiffres d'affaires, localisation, taille	Pour une clientèle d'entreprises
3ème méthode	Comportement : achat impulsif ou réfléchi, achat en fonction des saisons, etc.	Pour une clientèle à la fois de particuliers et d'entreprises

# Définir son positionnement

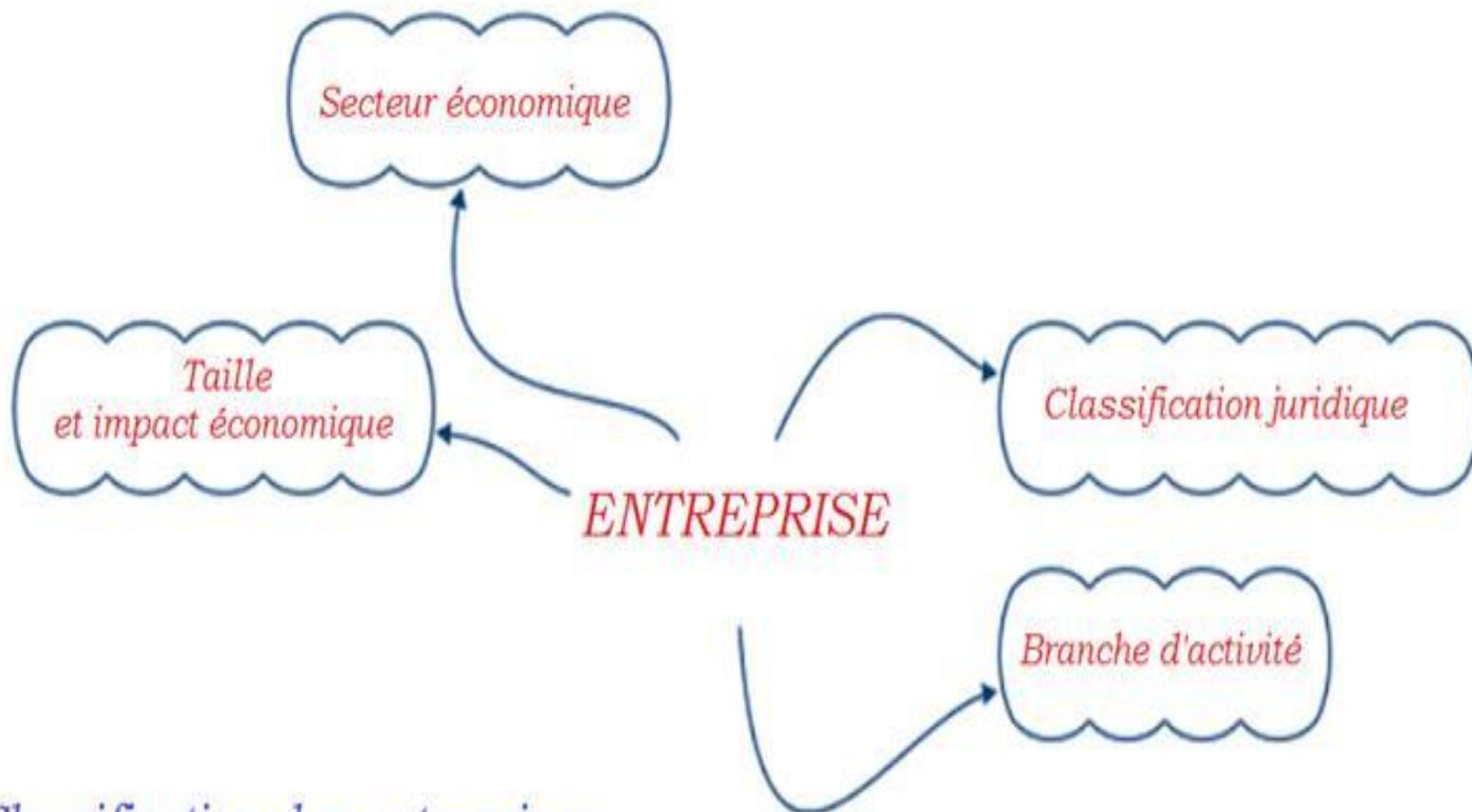
## Que signifie "se positionner" ?

- Ce terme traduit en fait **l'image que votre entreprise veut donner d'elle-même** à vos clients et à vos concurrents.
- Le positionnement revêt une double dimension :
- il permet de vous distinguer durablement de vos concurrents directs et indirects,
- il permet aux consommateurs de vous identifier plus facilement.



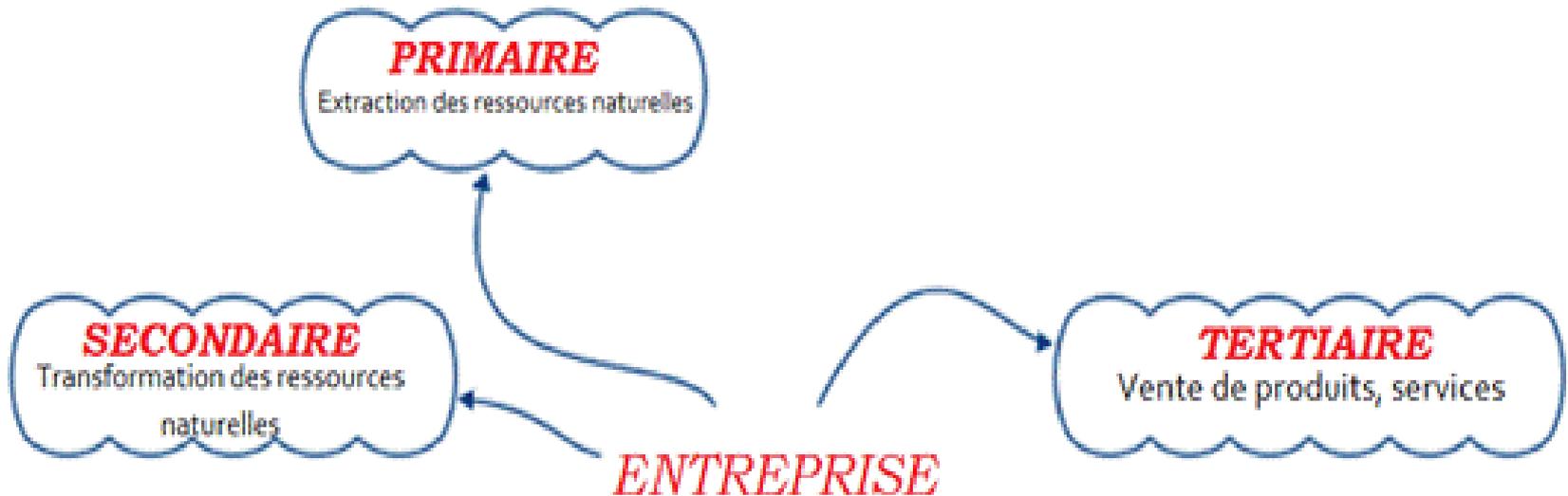
# FORMES JURIDIQUES D'UNE ENTREPRISE

# CLASSIFICATION DES ENTREPRISES



Classification des entreprises

# CLASSIFICATION PAR SECTEUR ECONOMIQUE



Classification par secteur économique

# L'ACTIVITE ECONOMIQUE DE L'ENTREPRISE

**SECTEUR  
PRIMAIRE**

**EXPLOITATION DES RESSOURCES  
NATURELLES;**

**SECTEUR  
SECONDAIRE**

**TRANSFORMATION DE MATIERES  
PREMIERES EN PRODUITS FINIS;**

**SECTEUR  
TERTIAIRE**

**ACTIVITES FINANCIERES, DISTRIBUTION ET  
SERVICES.**

# L'ACTIVITE ECONOMIQUE DE L'ENTREPRISE

- **Secteur primaire**: métiers qui ont un rapport direct avec la nature.

**Exemple**: agriculture, élevage, pêche, exploitations minières, pétrolières, ...

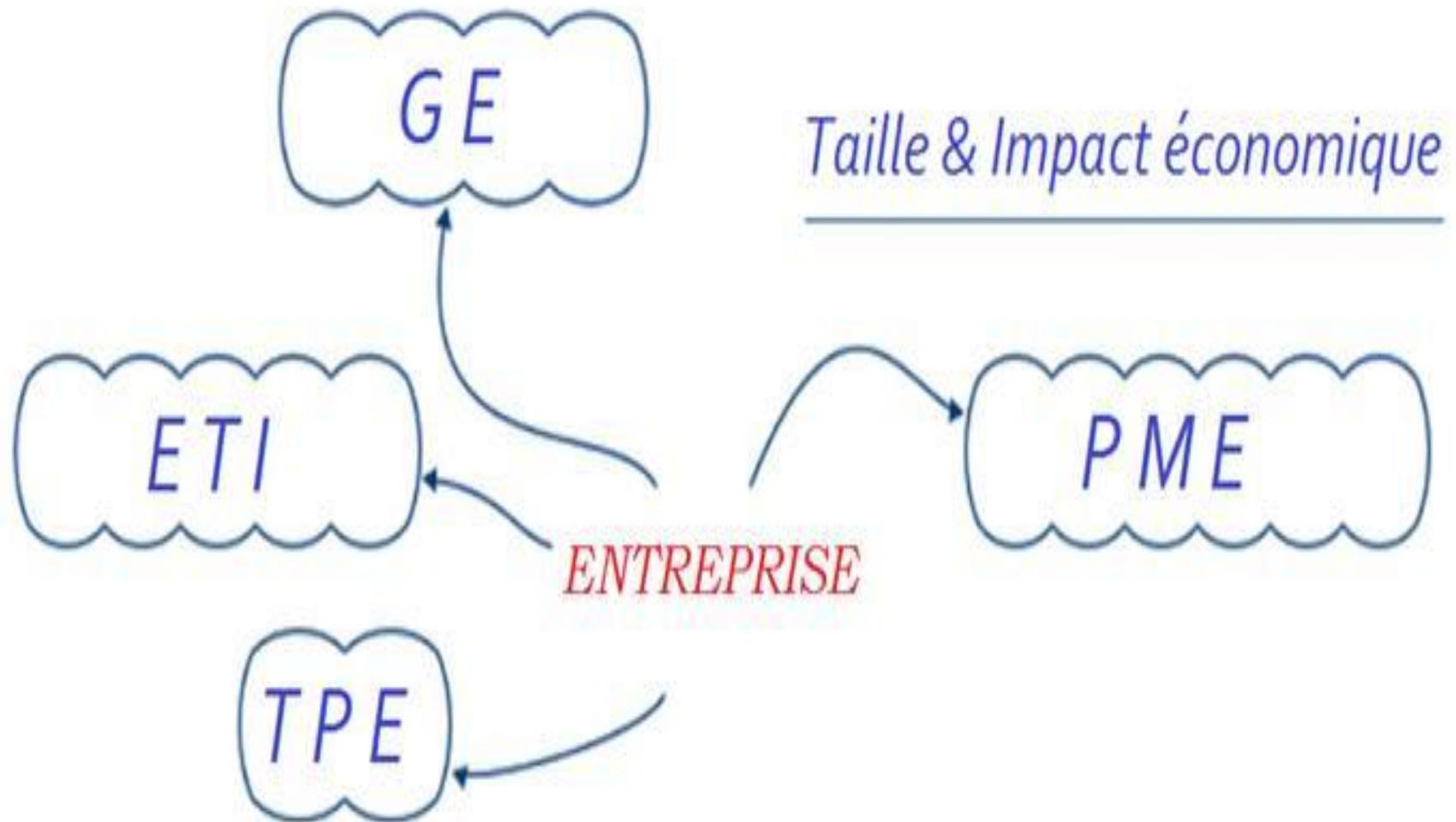
- **Secteur secondaire**: transformation de la matière première en produit manufacturés

**Exemple**: boulanger, cuisinier, menuisier, bijoutier, forgeron, ...

- **Secteur tertiaire**: commercialisation d'un produit manufacturé, d'un service

**Exemple**: épicerie, supermarché, agence de voyage, Bank, cinéma, ...

# CLASSIFICATION PAR TAILLE



# CLASSIFICATION PAR TAILLE



**TPE**

  $< 9$

  $\leq 40M$

**Très Petites Entreprises**



**PME**

  $< 250$

  $\leq 4Md$

**Petites et Moyennes Entreprises**



**ETI**

  $< 5000$

**Entreprises de Taille Intermédiaire**

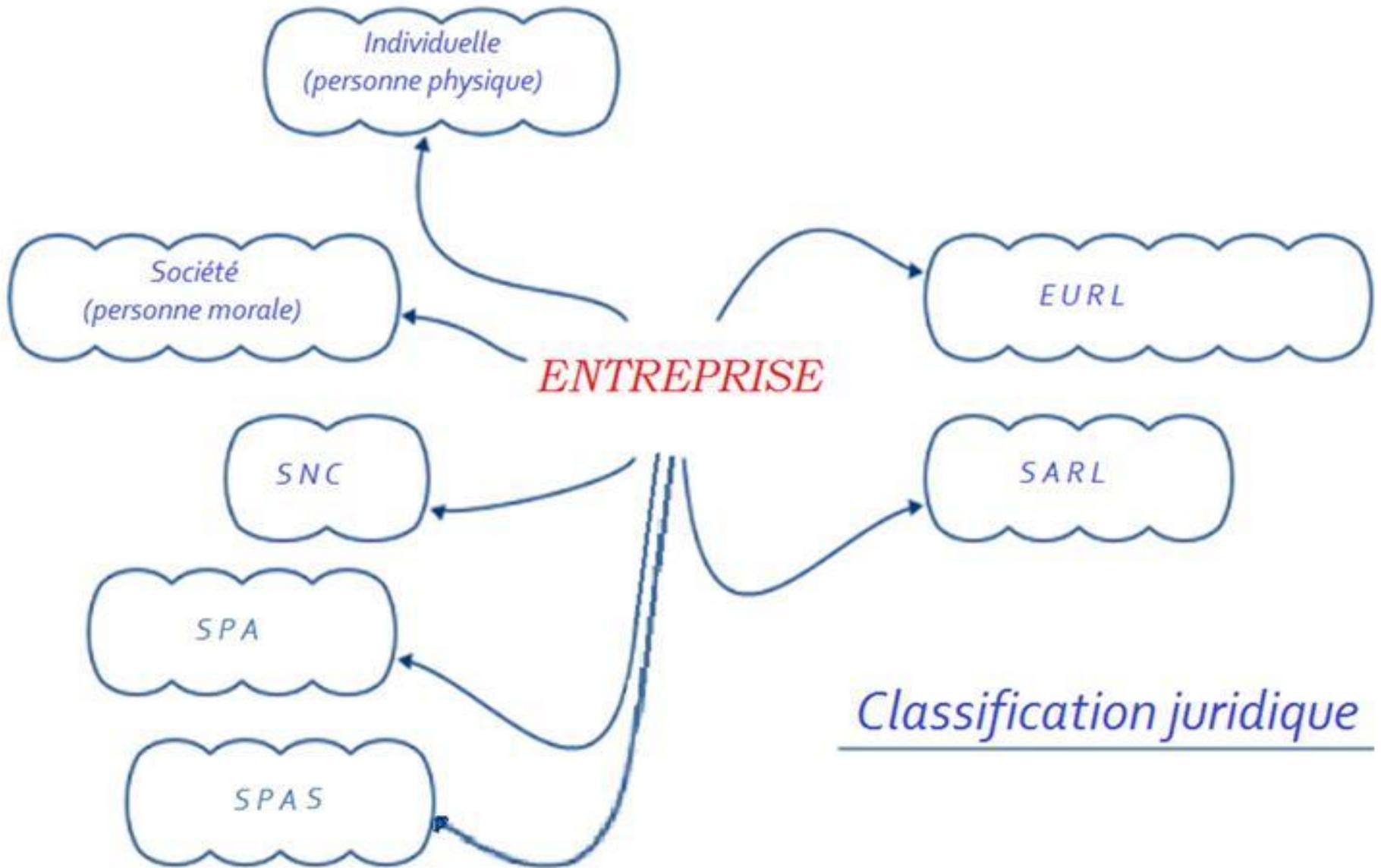


**GE**

  $\geq 5000$

**Grandes Entreprises**

# CLASSIFICATION JURIDIQUE





# EUURL

Entreprise  
Unipersonnelle à  
Responsabilité Limitée



≥ 100 000 DA

**Entreprise : personnalité morale**  
**Gérant : qualité de commerçant**



# Société À Responsabilité Limitée



**2 à 50**



**≥ 100 000 DA**

**Entreprise : personnalité morale**

**Gérants : qualité de commerçant**

**S**ociété

**P**ar

**A**ctions



$\geq$  1 000 000 DA

$\geq$  5 000 000 DA cas de l'Appel public  
à l'épargne



3 à 12

**Conseil d'administration : Elus 6 ans**

**Conseil de surveillance**

S

SOCIÉTÉ

N

en NOM

C

COLLECTIF



**2** minimum

*Entreprises familiales généralement  
Statuts juridiques*

START-UP



## **S**ociété **P**ar **A**ctions **S**implifiée

J O n 32 du 14 mai 2022



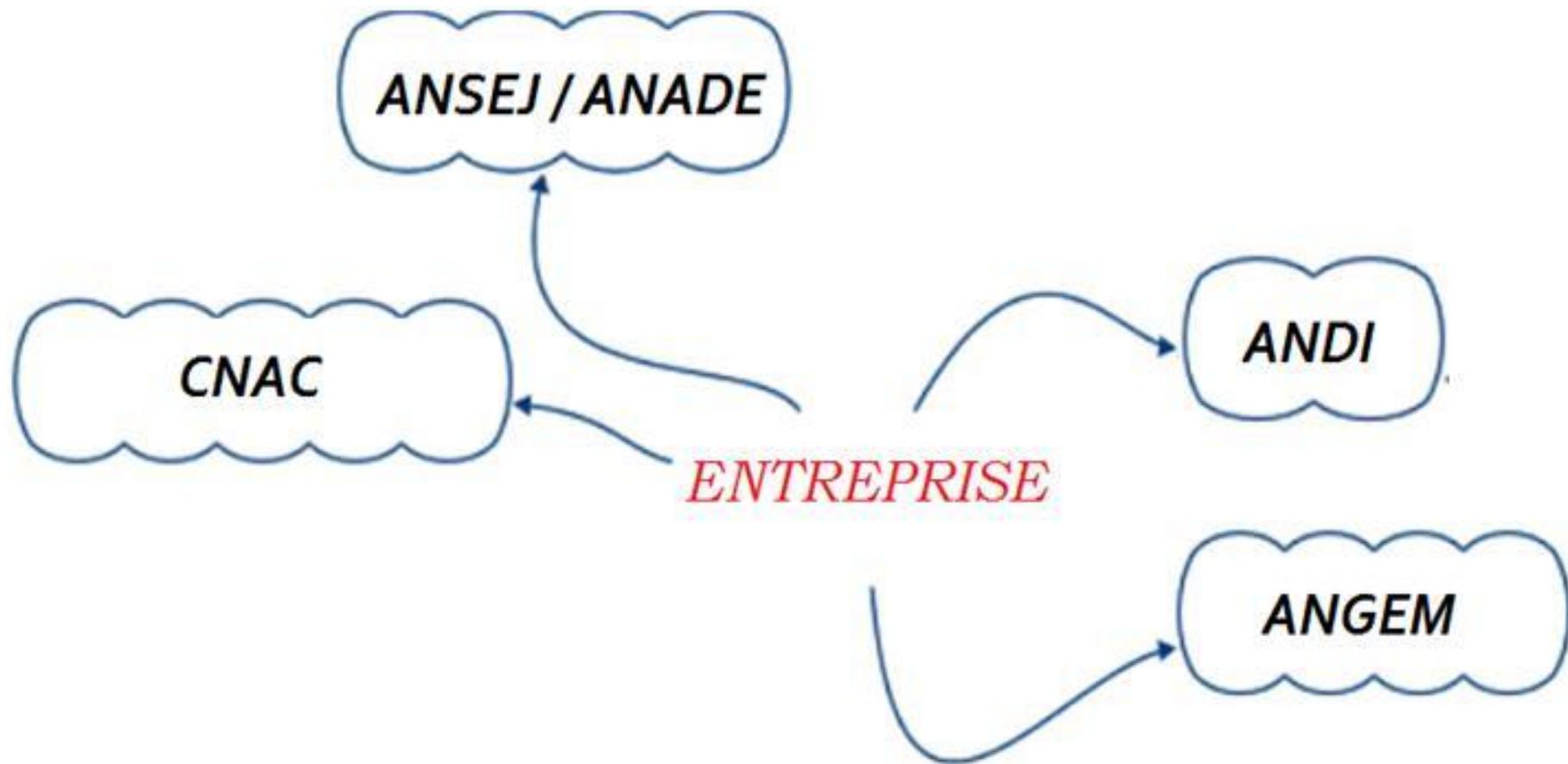
divisé en actions

Associés : Pertes a concurrence de l'apport

Cas d'une seule personne : Société Par Actions Simplifiée Unipersonnelle  
SPASU

Recherche d'aide et  
de financement  
pour démarrer une  
entreprise

# AIDE A LA CREATION D'ENTREPRISES



*Aide à la création d'entreprises*

---

# AIDE A LA CREATION D'ENTREPRISES

- **- L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI) :**

L'ANDI est créée en 2001. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie ; accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers. Leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprises et de développement des investissements.

- **2- L'Agence Nationale pour le Soutien à l'emploi des Jeunes (ANSEJ) :**

C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35 - 40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel, selon leurs qualifications, en étroite collaboration avec les banques publiques. Mise en place en 1997, il appuie les créations et le financement des micros entreprises mais aussi leur expansion. Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie,

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

A partir de 2004 et dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création de l'activité économique, par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans, en offrant plusieurs avantages, pour un montant d'investissement pouvant atteindre 10 millions de DA,

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

Créée en 2004, l'Agence représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale grandissante, dont l'objectif est de soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens à s'auto-prendre en charge, en créant leur propre activité économique.

# RECRUTER LE PERSONNEL



Par exemple dans le BTP, le recrutement se fait suivant les étapes suivantes :

- 1-Définir vos besoins
- 2-Rédiger une annonce percutante
- 3-Diffuser l'offre d'emploi sur les bonnes plateformes
- 4-Trier les candidatures et les sélectionner
- 5-Définir une grille d'évaluation
- 6-Conduire les entretiens

# Entretien d'embauche



## À faire **ABSOLUMENT** !



Être inflexible avec la ponctualité

Être poli et attentif

Avoir le bon dress code

Préparer son entretien

Parler de ses expériences

Être intéressé et prendre des notes

Récolter le maximum

d'informations sur l'entreprise

Éteindre son téléphone

Montrer votre intérêt et votre motivation

Remercier votre interlocuteur



## À ne **SURTOUT** pas faire !



Arriver en retard

Manquer de politesse

Adopter une tenue

vestimentaire inappropriée

Être trop sûr de soi/Arrogant

Réciter son CV

Aborder la rémunération trop tôt

Ne pas connaître l'entreprise

Ne pas avoir de questions à poser

Ne pas avoir préparé les questions pièges

Laisser son téléphone allumé...

# CHOISIR SES FOURNISSEURS



Comment choisir un  
fournisseur  
pour votre  
entreprise ?

Par Angès-Marie TOGBE

flux

[www.fluxafrica.com](http://www.fluxafrica.com)

# Critères de choix des fournisseurs

## Quels sont les critères de sélection d'un fournisseur ?

- Le prix. ...
- Les critères de qualité ...
- L'innovation. ...
- Les services associés. ...
- Le nombre et la qualité des tiers impliqués dans la chaîne d'approvisionnement. ...
- La santé financière de l'**entreprise**. ...
- La réputation de l'**entreprise** et sa fiabilité



# MERCI DE VOTRE AIMABLE ATTENTION

