

GUIDE DE LA CREATION DE MICRO ENTREPRISE EN FRANCE AVEC ACTIVITES EN ALGERIE

Avec le soutien financier de :



I / LES BENEFICIAIRES

Salariés, porteurs de projet de création d'entreprise, vous désirez créer une entreprise en France avec votre activité en Algérie : **ce guide est élaboré pour vous.**

Vous êtes d'origine Nord Africaine et vous constatez le développement économique de l'Algérie et connaissez la forte demande en savoir-faire.

Vous détenez ce savoir-faire ou vous pensez pouvoir l'acquérir en France , aussi vous vous disposez à apporter votre contribution au développement de l'économie nationale algérienne, en réalisant des prestations sur place .

Demandeurs d'emploi ce guide s'adresse essentiellement à **vous,**

Vous pouvez faire partie du dispositif RMI, du dispositif PLIE, ou s'inscrire dans une démarche volontaire.

Pour des raisons diverses, mais souvent pour préserver vos avantages sociaux français vous n'envisagez pas un retour définitif au pays, et souhaitez donc que le siège social de la future entreprise reste en France.

II/ VOS PREMIERS INTERLOCUTEURS

La création d'entreprise est accompagnée en France par de nombreux dispositifs, allant du projet jusqu'au suivi post création. Il existe de nombreux acteurs dans le champ de la création mais il est souvent difficile d'avoir un guichet unique, même si celui-ci est souvent présent dans les **Chambres de Commerce et les Chambres des Métiers** à travers les CFE (Centre de Formalité des Entreprises). Il existe aussi des réseaux spécifiques comme le réseau LVE. (Lyon Ville de l' Entrepreneurariat) du Grand Lyon .

Vous êtes demandeur d'emploi, vous avez besoin d'un accompagnement spécifique.

Le premier acte consiste à prendre contact avec un des dispositifs d'accompagnement mis en place par le Conseil Général , ou par le PLIE de Lyon ou au travers d'une démarche

volontaire. Dans une structure d'accompagnement à l'emploi vous trouverez des référents qui vous suivront au long de votre parcours.

Il vous faut trouver un point d'ancrage. Dans le dispositif PLIE . Cet ancrage peut être votre référent de parcours.

Avec le référent vous faites un bilan de votre projet professionnel. C'est lors de ce bilan qu'émergent les projets de création d'entreprises et les besoins en formation.

Le deuxième acte est de trouver une formation **qualifiante ou diplômante**, afin d'acquérir le maximum de savoir-faire, correspondant à la demande en Algérie. Si vous possédez déjà le savoir faire, il faudra vérifier que votre diplôme est reconnu ou dans quelles conditions d'autorisation on peut s'installer en Algérie pour exercer tel ou tel métier

Il faut ensuite repérer si l'accompagnement à réaliser relève de la Chambre de Commerce ou de la Chambre des Métiers , ou si vous allez vous installer comme travailleur indépendant.

Rendu dans l'une ou l'autre des structures vous aurez à faire **un stage portant sur la gestion et la création d'entreprise**.

A l'issue de ce stage vous pouvez être accompagné par les Chambres Consulaires pour le montage du dossier de votre future entreprise.

Il faut un minimum d'études de marchés pour monter des dossiers comme le dossier ACCRE (Aide à la Création et Reprise d'entreprise) ; ce ne sont pas les Chambres Consulaires qui les réaliseront...

III / LA CREATION D'ENTREPRISE

A / De l'idée au projet

Transformer une idée en projet nécessite de **définir son projet personnel.**

B / Les grandes lignes du projet

Il faut :

- donner une définition précise du produit ou du service à réaliser ou à vendre : technicité, caractéristiques, prix...
- rechercher l'information sur ce produit ou ce service et sur l'environnement concurrentiel .
- recueillir l'avis et les conseils des spécialistes .
- tester l'idée auprès d'autres personnes .
- déterminer l'ordre de grandeur des ventes, c'est à dire évaluer le chiffre d'affaire.

Le positionnement du créateur par rapport au projet (son bilan personnel et professionnel), il faut qu'il détermine :

- ses objectifs personnels (quel est le but poursuivi au travers de cette création).
- ses motivations (besoin d'autonomie, de se réaliser, de statut social, créer son emploi, goût du risque ...).
- ses ressources (apport personnel).
- ses compétences (dans le domaine technique, gestion, marketing...).
- le temps qu'il peut consacrer à son projet

Au terme de cette première approche, si des impossibilités apparaissent, il est nécessaire de **modifier le projet ou de le différer.**

C/ La construction du projet

La première phase a permis de passer d'une idée à un projet réaliste. Cette seconde phase permettra de passer d'un projet réaliste à un projet réalisable.

Trois études sont à mener : l'étude commerciale, l'étude financière, l'étude juridique

1 / L'étude commerciale

Elle se compose de l'étude de marché et des actions commerciales.

-l'étude de marché est une véritable enquête sur les concurrents et les futurs clients afin de bien les connaître.

-l'étude commerciale permettra de vérifier si le marché existe réellement et quelle est son évolution.

-la connaissance du marché permettra d'avoir une idée de ses potentialités chiffrées et donc d'éclairer le choix des hypothèses de chiffre d'affaire en montant et en délai.

-l'observation du marché en fera comprendre le fonctionnement et pourra ainsi déterminer avec le maximum de précision le ou les produits ou services à vendre, l'offre à la clientèle et son positionnement par rapport aux autres produits existants : les similarités, et surtout les éléments de différenciations sur le marché (la future entreprise commence à déterminer son positionnement stratégique) .

-définir avec précision le ou les produits ou services à vendre, leurs caractéristiques, les avantages qu'ils apportent, la gamme, le catalogue ou l'achalandage qu'ils constituent, les services qui les complètent, leur présentation, leur finition, leurs conditions d'emploi.

-fixer le niveau et la gamme de prix, et les conditions de paiements qui permettront d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité.

-choisir le mode de vente, les conditions dans lesquelles les produits ou services seront mis à la disposition de la clientèle, les réseaux de distribution, la localisation qui permettra de satisfaire au mieux les habitudes de lieux et de temps des clients et leurs attentes .

-préparer les moyens de négociation directe, de techniques de vente, d'argumentaire de vente, élaborer le mode de prospection et éventuellement la mise en place d'une force de vente.

-déterminer les différents moyens de votre communication, les relations publiques, les relations avec la presse, la publicité, le nom, le slogan, l'image.

-sélectionner tous les moyens qui permettront d'arriver à faire acheter le produit ou le service par les clients. Tous ces moyens sont des actions commerciales qui constituent le plan d'actions commerciales.

2 / L'étude financière

L'étude financière permettra de répondre à trois questions essentielles :

a/ l'activité sera-t-elle rentable ?

Le compte de résultat permet de répondre à cette question.

b/ Combien doit on apporter pour faire démarrer puis vivre l'entreprise ?

Le plan de financement permet de répondre à cette question.

c/ Est-ce que les sorties d'argent seront compensées au même moment par des entrées d'argent de façon à ne jamais avoir de problèmes avec la banque ?

Le plan de trésorerie permet de répondre à cette question.

-Calcul de la rentabilité par le compte de résultat.

Pour vérifier que l'activité sera rentable, il faut estimer les ventes (chiffre d'affaire) et les frais (charges), puis en calculant la différence, on obtiendra le résultat (bénéfices ou perte).

Mais deux cas correspondant à deux approches différentes peuvent se présenter :

. Lorsque l'objectif de chiffre d'affaire (CA) n'est pas facile à déterminer, on peut procéder par l'approche du seuil de rentabilité ; c'est à dire déterminer un CA minimum pour couvrir les charges.

. Lorsque l'objectif de chiffre d'affaire (CA) a été déterminé, on part du CA qu'on peut réaliser et l'on détermine les moyens qui permettent de l'atteindre.

-le coût du projet par le plan de financement

Pour calculer l'apport financier pour créer et faire vivre l'entreprise.

Il n'est pas certain que les recettes vont compenser les dépenses mois par mois, et qu'ainsi le compte en banque sera régulièrement positif (créditeur). C'est une situation à éviter ou bien à prévoir, afin de pouvoir prévenir le banquier et non pas le mettre devant le fait accompli.

Pour vérifier cela, on construit un plan de trésorerie avec les crédits et les débits en fonction du temps avec vérification du solde (c'est sensiblement la même chose que faire ses comptes sauf qu'ici tout est prévisionnel). Les systèmes d'accompagnement comme l' ADIE (association pour le droit à l'initiative économique) qui finance des micro-crédits vous aident à établir ces prévisions de façon réaliste.

3 / L'étude juridique

L'étude juridique consiste à préparer le choix de l'encadrement « légal » de l'activité économique (commerciale ou financière) qui vient d'être définie. Elle s'effectue en trois étapes :

-le choix de la structure juridique.

-la préparation du dossier administratif de constitution d'entreprise (entreprise individuelle ou société).

-le dépôt du dossier qui donne une naissance juridique et administrative effective de l'entreprise, en même temps que l'inscription au registre du commerce et des métiers.

En droit français, le choix d'une structure juridique s'impose presque de lui-même. Il dépend à la fois d'obligations et d'un certain nombre d'options personnelles :

-le niveau de responsabilité à assumer

-le degré de contrôle à exercer

- la capacité financière
- le type d'activité exercé
- le statut fiscal ou social du chef d'entreprise
- la volonté ou non d'association

Dans le cas d'une société en France qui voudrait réaliser son activité en Algérie, la difficulté principale réside dans le manque de proximité pour réaliser le projet commercial, il est quasiment impossible d'effectuer une étude de marché à distance. La préoccupation principale pour le porteur de projet est de trouver les structures en capacité de réaliser l'étude de marché.

Réaliser une étude de marché **fiable** en Algérie est difficile .

Pour les marchés de grande envergure, la mission économique rattachée à l'ambassade de France , la Chambre Française de Commerce et de l'Industrie (CFCIA) peuvent vous renseigner et réaliser utilement des études de marché pour un coût d'environ 700€.

Pour des marchés de proximité, ou à la taille d'une TPE ou d'une PME (de même que pour les grands marchés mais dans une moindre mesure) l'aspect relationnel est primordial et appartient à la culture professionnelle nationale. C'est donc en prenant attache avec des connaissances , en construisant un réseau de relations, que l'on aura une idée plus précise des possibilités de développement de l'action économique dans le pays .

Nous attirons l'attention sur un point de vigilance important : la sécurité du territoire dans lequel on veut implanter son activité .

Quelque soit l'ampleur du projet il convient de retenir l'importance de la tradition orale, de l'informel et du relationnel dans les relations professionnelles en Algérie.

Cependant il convient (voir plus loin) de distinguer la conduite à tenir selon que le marché et le client appartient au système public ou privé .

Enfin , il est essentiel de retenir que l'ANEFA (association nationale des établissements de formations agréés) propose au créateur d'entreprise en Algérie un accompagnement comparable à celui proposé par les structures françaises d'insertion dédiées à la création d'entreprise : le dispositif AVEC (accompagnement vers l'emploi et la création d'entreprise). Utiliser ce dispositif permet de lever des freins à la création d'entreprise

sur place et permet certainement au porteur de projet de bénéficier de conseils, de contacts, et de réseaux utiles pour l'analyse du potentiel de marché en Algérie.

IV / LES DEMARCHES ADMINISTRATIVES

A / En France :

A la suite de toutes ces démarches permettant l'élaboration du projet sur le plan commercial, financier et juridique, l'entreprise peut obtenir une existence juridique par le dépôt d'une demande d'immatriculation auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE).

Les demandeurs d'emploi qui doivent bénéficier d'exonération de charges sociales (dispositif ACCRE) ou d'une aide financière (dispositif EDEN) doivent avant déposer leur dossier à la Direction Départementale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP).

Le CFE centralise les pièces du dossier de création et les adresse aux différents organismes et administrations concernées.

L'INSEE inscrit l'entreprise au répertoire national des entreprises et lui attribue un numéro SIREN utilisé par les organismes publics et les administrations ; un numéro SIRET qui identifie l'établissement pour les organismes sociaux et services fiscaux ; le code APE qui identifie le secteur d'activité.

Les services fiscaux.

Le greffe du tribunal de commerce qui adressera un document attestant de l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés.

Les caisses sociales ainsi que l'inspection du travail.

B / En Algérie

Il s'agit de l'accomplissement d'une série de formalités qui, même si elles varient selon la nature de l'activité, et, ou du statut juridique de l'entreprise, demeurent, d'une manière générale plus lourde qu'en France.

a/ Le local :

- Identification du local commercial.
- Constat de l'existence du local par **l'huissier** territorialement compétent.
- Obtention de l'extrait de rôle apuré des impôts fonciers (document qui prouve que le propriétaire de ce local s'est bien acquitté de ses obligations fiscales en la matière).
Dans le cas d'un bail de location, ce document est à exiger du propriétaire du local avant la signature de ce bail.
- Etablissement ou vérification et authentification du contrat de location ou d'achat du terrain ou du local servant de siège à l'entreprise.
- Authentification du constat de l'huissier concernant l'existence du local commercial.
- Vérification de l'état apuré du rôle des impôts fonciers.
- **Enregistrement et certification du titre de propriété ou du bail de location.**

b/ La protection de la propriété industrielle et/ou intellectuelle :

- Recherche de l'antériorité de la dénomination sociale, du nom commercial et de l'enseigne (vérifier qu'ils n'ont pas fait l'objet préalablement d'une demande de protection par autrui).
- Obtention du **certificat de non-inscription** au registre de commerce (retrait par le notaire auprès du BOAL d'un imprimé à remplir **par le notaire** ou par l'investisseur en y indiquant trois propositions par ordre de souhait du nom de la future société et du sigle ou de l'enseigne commerciale).

c/ Les statuts :

- Rédaction du projet de statuts (et sa présentation à l'assemblée Générale Constitutive quand il s'agit de la création d'une société).
- Authentification par **acte notarié**.

d/ Le capital :

Fonds souscrits et documents de souscription.

Dans le cas où la forme juridique choisie pour l'entreprise serait la "société" et qu'il existe des apports en espèces provenant des associés, il est nécessaire de procéder à :

1. L'évaluation des apports par un commissaire aux apports.
2. La rédaction des bulletins de souscription (individuellement rédigé pour chaque souscripteur le cas échéant). qui constatent les apports en numéraire et qui doivent être **signés et déposés auprès du notaire** chargé de l'instrumentation de l'entreprise en cours de création.
3. Dépôt des fonds provenant des souscriptions, avec la liste des souscripteurs et de leurs apports, dans un **compte bancaire « d'attente » auprès du notaire**.
4. Déclaration de souscription et de versement qui est une déclaration globale faite par le ou les créateurs de l'entreprise devant **le notaire** et dans certaines conditions concernant le fait que le capital a été entièrement souscrit et que les versements exigés ont été effectués.
5. Déblocage des souscriptions.

Le capital souscrit doit être libéré, selon la forme juridique de l'entreprise, entièrement ou partiellement, dès l'immatriculation au registre de commerce.

- Par la banque où se situe le compte « d'attente » sur présentation d'une demande à cet effet, et le cas échéant, du PV de nomination du Conseil d'Administration et du PV du CA autorisant le déblocage.
- **Par le notaire** (si le montant a été viré à son compte), et ce, dès l'inscription de l'entreprise au registre du commerce sur copie certifiée de l'extrait du registre de commerce.

e/ L'agrément de l'ANDI (Agence Nationale de Développement et d'Investissement) :

Les incitations de l'ANDI portent donc sur un dégrèvement d'impôts, une réduction des tarifs douaniers et une bonification des taux d'intérêts.

Et pour en bénéficier, il faut obtenir l'agrément de l'ANDI en procédant à la déclaration de l'investissement et en présentant une demande d'avantages.

- La déclaration d'investissement doit comporter des renseignements sur :
 - ⇒ l'identification de l'investisseur,
 - ⇒ le domaine d'activité prévu,
 - ⇒ la structure de l'investissement,
 - ⇒ la localisation,
 - ⇒ les emplois créés,
 - ⇒ la technologie utilisée,
 - ⇒ le schéma du financement,
 - ⇒ l'évaluation financière,
 - ⇒ le plan d'amortissement,
 - ⇒ les conditions de préservation de l'environnement,
 - ⇒ la durée de réalisation de l'investissement,
 - ⇒ les engagements liés à l'investissement,

Cette déclaration doit être accompagnée de certains documents dans le cas des activités réglementées.

- La demande d'avantages doit être déposée en quatre exemplaires originaux assortie d'un plan d'exploitation d'affaires et d'une liste des équipements.

Il faudra par ailleurs apporter les éléments justificatifs et procéder aux paiements nécessaires (un versement pour le dépôt du dossier et les droits d'enregistrement de certains documents).

f/ La déclaration d'existence aux impôts et immatriculation fiscale :

- Déclaration d'existence portant sur l'IBS ou l'IRG et la TVA (au fichier de l'inspection des impôts territorialement compétente et ce dans les 30 jours qui suivent la création).
- Vérification de la situation fiscale (par l'administration fiscale).
- Obtention de l'attestation de position fiscale (immatriculation fiscale) en présentant le dossier suivant :
 - Demande manuscrite.
 - Copie certifiée et légalisée des statuts de l'entreprise.
 - Copie légalisée de l'insertion de l'avis de création de l'entreprise au BOAL et dans un quotidien national.
 - PV de l'huissier constatant l'existence effective du local qui abrite le siège de la société.
 - Formulaire rempli et signé par le responsable de l'entreprise.
 - Attestation ou accord préalable pour les activités réglementées.
 - Décision d'octroi d'avantages de l'ANDI (le cas échéant).
 - Acte de naissance du responsable (et des associés, dans le cas d'une société).
 - Procuration enregistrée (quand il ne s'agit pas du responsable de l'entreprise).
 - Copie légalisée, enregistrée et certifiée conforme du contrat de location ou le titre de propriété du siège social, enregistré.
 - Extrait de rôle apuré des impôts fonciers.
- Obtention sur demande d'une inspection de la brigade fiscale et un PV à cet effet.
- Obtention de la copie de la quittance justifiant l'acquittement du droit de timbre (la quittance est délivrée par le receveur des impôts du siège de l'entreprise).

-g/ L'inscription au registre de commerce (Immatriculation au Centre National du Registre de commerce – CNRC -) :

- Dépôt des actes constitutifs pour l'immatriculation auprès du RC dans les deux mois qui suivent leur établissement.

- Obtention sur le moment d'un récépissé de dépôt comme titre d'immatriculation provisoire avant l'obtention du titre définitif deux mois plus tard.

Inscription d'une dénomination ou raison sociale d'une société :

Pour l'inscription d'une dénomination, l'assujetti a la possibilité d'écrire ou de se présenter au siège du CNRC (Service Recherche d'Antériorité) en veillant à la communication des informations qui sont indispensables au traitement d'une telle opération.

- ↳ Remplir un formulaire sur lequel il y a la possibilité de préciser quatre dénominations dans l'ordre de préférence.
- ↳ Procéder au paiement des frais de recherches au niveau de la caisse du CNRC.
- ↳ Le service recherche d'antériorité effectue les vérifications et établit une attestation d'inscription de la dénomination.

h/ La publicité légale :

L'inscription au registre du commerce donne obligatoirement lieu à **une publication légale** ; cette inscription n'est valable, à l'égard des tiers, qu'un jour franc après sa publication.

Au moment de l'inscription au registre de commerce, les statuts rédigés et authentifiés doivent obligatoirement faire l'objet d'une publicité légale avec leur publication au BOAL et dans un quotidien national .Il est publié au BOAL un avis d'immatriculation de l'entreprise dans les vingt jours.

Le Bulletin Officiel des Annonces Légales (BOAL) est la publication de toutes les informations émanant des études notariales ainsi que des informations relatives aux diverses inscriptions portées au registre du commerce.

Cette publication est obligatoire conformément aux dispositions législatives en vigueur qui imposent à toute personne physique ou morale de procéder à la publication de tous les renseignements à caractère officiel et utile, lesquels sont mis à la disposition des opérations économiques et des tiers.

i/ La déclaration d'installation aux organismes de sécurité sociale :

L'installation de l'investisseur ainsi que les éventuels employés doivent être nécessairement déclarés aux organismes de sécurité sociale concernés :

- Caisse Nationale des Assurances Sociales des travailleurs salariés (CNAS).
- Caisse nationale de la sécurité sociale des non salariés (CASNOS).

V / LES SCENARIOS

Nous retiendrons deux scénarios possibles .

A/ le scénario de base est bien l'installation d'une seule entreprise dont le siège social reste en France alors que l'activité est en Algérie.

Cette hypothèse s'appuie sur l'accord franco-algérien de protection des investissements en vigueur depuis juillet 2000.

L'encouragement des investissements se manifeste par deux dispositions :

- 1/ l'octroi d'un traitement juste et équitable conformément au droit international
- 2/ le traitement national, c'est-à-dire l'application par chaque pays aux investisseurs de l'autre partie d'un traitement aussi favorable que celui qui est appliqué à ses propres ressortissants ou s'il est meilleur qu'a celui appliqué aux investisseurs d'un pays tiers (clause de la nation la plus favorisée).

Pour payer ses impôts en France l'entreprise devra passer ses contrats en contrats internationaux. Pour cela le service juridique international de la CCI de Lyon intervient pour 60€ par contrat.

B/ Le second scénario consiste à créer une entreprise en France qui s'occupera des marchés et de la commercialisation des activités et une autre en Algérie qui réalisera les travaux ou services. L'intérêt de cette formule est de pouvoir cumuler les aides à la création d'entreprises dans les deux pays, mais surtout certains marchés exigent la nationalité algérienne de l'entreprise.

Les règles fiscales restent les mêmes, les contraintes de cette formule relèvent de la complexité administrative du montage du dossier algérien.

Ces deux scénarios peuvent être renforcés par une forme de « parrainage » qui consisterait à monter des synergies entre de grandes entreprises en France réalisant des activités économiques ou présentes sur le territoire algérien et les porteurs de projet. L'avantage est certain car fortes de leurs expériences et de leurs réseaux, les grandes entreprises apporteront une garantie de développement harmonieux à la jeune entreprise. . Souvent ces grandes entreprises disposent de la connaissance du terrain de la culture du pays il s'agit en fait par ces synergies de créer un réseau. L'entreprise qui parraine peut faire entrer cette activité dans le cadre de sa responsabilité sociale sur fond de développement durable.

conclusion

Dans une démarche classique de création d'entreprise, le porteur de projet peut faire appel aux services de structures spécialisées dans le montage d'entreprise, le demandeur d'emploi trouve au sein de certaines structures un accompagnement à la fois personnel et professionnel. Pour des raisons d'éloignement et de responsabilité civile ces structures accueillent plutôt négativement ces projets.

Il est vrai, comme nous l'avons vu, que la connaissance du marché nécessite une relative proximité et que l'étude de marché est stratégique dans le processus de création d'entreprise.

Demain, le devenir du projet .

Ce guide méthodologique constitue, nous l'espérons la première étape d'une démarche qui devrait se développer dans les années à venir pour plusieurs raisons :

La nécessité , car c'est souvent la seule alternative possible de créer et d'aider de tels projets ancrés en France , et développés dans les pays d'origine de migrants pour lesquels l'employabilité en France reste le parcours du combattant. Ces personnes détiennent les clés et les codes culturels nécessaires au développement de tels projets , elles ont déjà des contacts et peuvent ainsi valoriser leur origine sans que celle-ci soit une cause de discrimination.

L'adhésion, de plus en plus , à l'idée et à la mise en œuvre d'actions liées à la responsabilité sociale des entreprises qui parraineraient de tels montages.

Enfin, l'objectif global est bien la volonté de collaborer, avec un minimum d'assistance et un maximum d'autonomie , à des opérations de co-développement , essentiels et stratégiques tant pour la France que pour les futurs partenaires du dispositif.

La ville de Lyon en se dotant d'une méthodologie au co-développement unique et exportable à d'autres pays , par la création de micro-entreprise par des personnes en insertion , jouera pleinement un double rôle social et international.

Annexe 1: contacts pour la création d'entreprise dans l'agglomération lyonnaise

- Réseau Lyon Ville de l'Entreprenariat [LVE]
<http://www.entreprendre.grandlyon.com/>
- Zoom sur les informations stratégiques du Grand Lyon à propos de l'Algérie
<http://www.grandlyon.com/Alger-et-Oran-Algerie.1947.0.html>

Annexe 2 : Sitographie des contacts utiles pour les relations francoalgériennes

.Ambassade de France en Algérie

<http://www.ambafrance-dz.org/>

- Mission Economique Ambassade de France à Alger
<http://www.missioneco.org/Algerie/>
- Direction régionale du commerce extérieur Rhône Alpes
<http://www.missioneco.org/rhonealpes/appuis.asp>
- CCI de Lyon
<http://www.lyon.cci.fr/site/cms/10713/International---/Franchir-de-nouvelles-frontieres/Afrique-et-Moyen-Orient/Algerie/Se-developper-en-Algerie-avec-la-CCI-de-Lyon>
Contact
Madjid MEDANI
Tél. 04 72 40 57 37
CCI de Lyon
Direction des Services aux Entreprises
Place de la Bourse
69289 LYON Cedex 02
- Chambre française de commerce et d'industrie en Algérie

<http://www.cfcia.org/>

- CGPME Rhône Alpes, action internationale
http://www.cgpme-ra.org/agora/accueil_bouquet.php3?id_rubrique=342&id_rubriqueBqt=342
- Medef et informations sur les marchés algériens
http://www.medef.fr/site/core.php?pag_id=104298
- Contacts et partenariats de la région Rhône Alpes avec l'Algérie
http://www.rhonealpes.fr/no_frame_print.cfm?displayPrintLink=No&cd=1181&depth=2&dept0=1176&dept1=1181
- Comprendre l'Algérie (site Ministère Affaires étrangères)
http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/pays-zones-geo_833/algerie_406/index.html

Bibliographie

S'IMPLANTER EN ALGERIE: mission économique d'Alger sous la direction de Pierre MOURLEVAT. Édition UBIFRANCE

EXPORTER EN ALGERIE: mission économique d'Alger sous la direction de Pierre MOURLEVAT. Édition UBIFRANCE

GUIDE DU CREATEUR : agence pour la création d'entreprise. Site
<http://creationentreprise.free.fr/>

LE GUIDE DE LA CREATION D'ENTREPRISE : Helali Salah Edine. ANEFA

Glossaire

ACCRE : Aide à la Création et Reprise d'Entreprise

ANDI : Agence Nationale du Développement et de l'Investissement

BOAL : Bulletin Officiel des Annonces Légales

CFE : Centre de Formation des Entreprises

CFCIA : Chambre Française de Commerce et de l'Industrie d'Algérie

CNRC : Centre National de Registre de Commerce

IBS : Impôt sur le Bénéfice des Sociétés

IRG : Impôt sur le Revenu Global

LVE : Lyon Ville de l'Entrepreneuriat

MDR : Maison Départementale du Rhône