

Journées Entrepreneuriales et d'Innovation
JEI'2019
7^{ème} édition – 2019

Support pédagogique

Période : Du 14 mars au 26 avril 2019

Chef du projet: Dr Mohamed SABRI

1



Objectifs

- Rapprocher les professionnels au milieu universitaire
- Renforcer l'esprit de l'entrepreneuriat chez nos jeunes diplômés.
- Créer une dynamique du développement de la région
- Stabiliser les populations

Chef du projet: Dr Mohamed SABRI

2



Bibliographie

- M. Brémont, M. Engelmann, F. Labégorre (2009) « Le business plan du créateur d'entreprise » Editions Afnor.
- T.Verstraete, B. Saporta (2006) « Création d'entreprise et entrepreneuriat » Editions l'ADREG.
- JC. Martin « Guide du créateur d'entreprise » Ministère de l'économie des finances et de l'emploi – APCE France.

3

3

L'AFRIQUE ET SON POTENTIEL

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 4

4

Economie

- Agriculture; terres cultivables
- Ressources naturelles et minières
- Capacités hydrauliques
- Ressources énergétiques
- Taux de croissance global autour de 5% (4,7% en 2010 et 5,7% en 2012)

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 5

5

Démographie

- + de 50% de la population est âgée de moins de 25 ans en Afrique
- + 65% dans les pays de la CEDEAO ont moins de 25 ans
- Les défis au niveau de l'éducation et de la santé
- Phénomène de l'émigration

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 6

6

Axes

- Ch1: La culture entrepreneuriale
- Ch2: Le Profil du créateur et l'idée au projet
- Ch3: Etudes et Moyens d'exploitation
- Ch4: L'étude financière et le plan d'affaires « Business Plan »
- Ch5: Les Dispositifs pour le financement du projet

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 7

7

Chapitre I

LA CULTURE ENTREPRENEURIALE

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 8

8

Processus Entrepreneuriat

ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI

Opportunité / Besoin/ Innovation

Etudes Commerciales/ Technique / financière / Juridique

Réalisation des investissements/ fonctionnement /Exploitation

IDEE

PROJET

ENTREPRISE

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 9

9

Entrepreneuriat

- Entreprendre une affaire
- Prise de risque == > Etat d'esprit de l'entrepreneur
- Evolution de l'environnement économique, politique, social et technologique

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 10

10

Le pourquoi?

- Concrétiser et réaliser un rêve ou une passion
- Augmenter ses revenus
- Atteindre une position sociale
- Saisir une opportunité qui se présente.
- Etre indépendant

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 11

11

Entrepreneuriat

- Trois axes fondamentaux

```
graph TD; A[1 L'entrepreneur] --> C((4 Entrepreneuriat)); B[2 Le Contexte] --> C; D[3 L'Action] --> C;
```

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 12

12

I L'Entrepreneur

- Les traits de personnalité
- Le comportement
- Le Savoir en termes de connaissances théoriques
- Les expériences antérieures
- La motivation envers un domaine


Niveau Cognitif

Dr Mohamed SABRI
Chef de projet Dr Mohamed SABRI 13

13

2 Le Contexte

- Les données économiques, technologiques et politico-légales
- Les infrastructures et les institutions
- L'environnement familial
- Les ressources disponibles ou à acquérir facilement
- Le carnet d'adresses


Niveau Structural

Dr Mohamed SABRI
Chef de projet Dr Mohamed SABRI 14

14

3 L'Action

- Traduire les connaissances théoriques et pratiques acquises dans des processus de prise de décision d'entreprendre une affaire en prenant en considération les paramètres du contexte.


Niveau Praxéologique

Dr Mohamed SABRI
Chef de projet Dr Mohamed SABRI 15

15

4 Entrepreneuriat

- Maximisation du profit généré par la configuration des efforts, du savoir théorique, du savoir faire dans un contexte caractérisé par des données économiques, politiques et technologiques.
- Cette configuration est réalisée dans le cadre d'une organisation pour créer une entreprise.



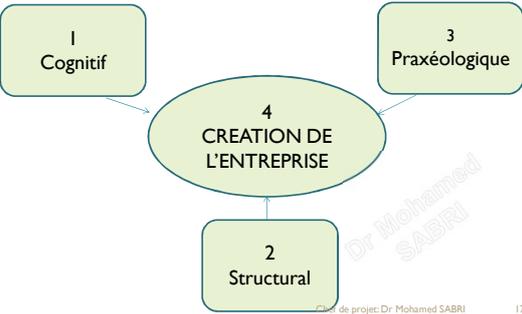
ORGANISATION - Création d'Entreprise

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 16

16

Entrepreneuriat

- Trois NIVEAUX pour une Organisation



Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 17

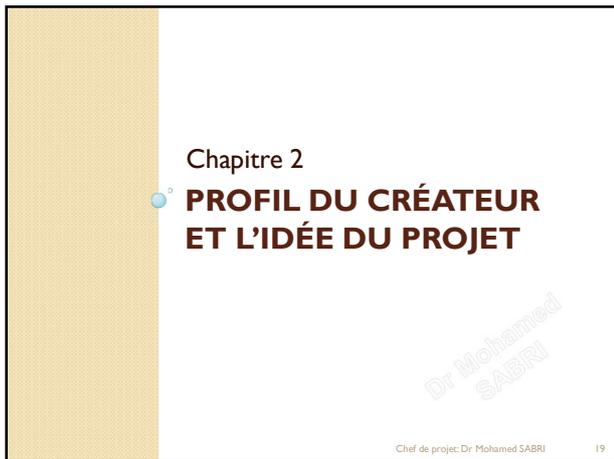
17

Types de création

- Toute personne physique ou morale qui démarre une activité non salariée est considéré comme créateur d'entreprise. On distingue ainsi:
- La création pure ou *ex nihilo* : L'activité entamée n'existait pas auparavant dans le même endroit.
- La création par reprise ou *ad hoc* : une entreprise appelée holding achète une autre entreprise.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 18

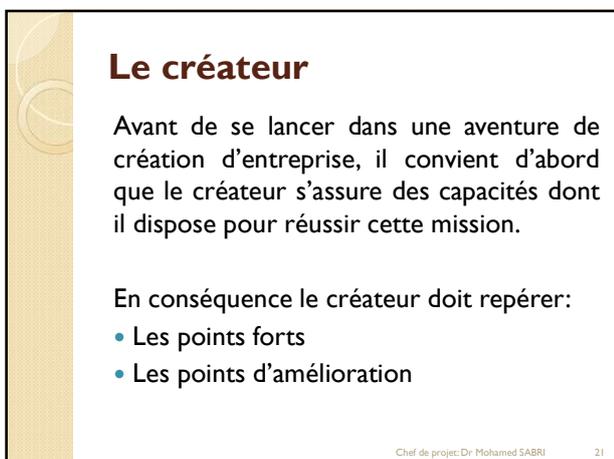
18



19



20



21

Le points forts

- La formation académique
- Les expériences antérieures dans le domaine
- Le réseau relationnel tissé avec autrui
- Une forte personnalité
- Le soutien familial
- Le soutien financier

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 22

22

Le points de faiblesse

Il s'agit d'identifier les facteurs liés au créateur qui freinent l'aventure et qui entravent le processus de création.

On peut citer comme exemple:

- La formation insuffisante du créateur dans le métier en question
- Le fait que le créateur soit réservé ne permet pas de disposer d'un carnet d'adresses riche, etc.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 23

23

Remédier aux points de faiblesse

- Les points de faiblesse, une fois identifiés doivent être travaillés.
- Il convient de remédier à chaque point de faiblesse en apportant des solutions d'amélioration
- Exemple, si le niveau académique n'est pas suffisant, il convient de suivre une formation complémentaire ou un stage de formation.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 24

24

Les valeurs de l'entrepreneuriat

- La créativité et le sens de l'innovation
- La solidarité et l'esprit de travail en équipe
- L'autonomie
- Le leadership
- L'ambition et le dynamisme
- Le sens de responsabilité.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 25

25

L'idée du projet

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 26

26

L'idée du projet

L'idée du projet peut avoir plusieurs origines:

- Le métier des parents ou membres de la famille
- Un stage ou expérience réussie de plusieurs années
- Un conseil venant d'un expert, d'un professionnel du domaine ou seulement d'un ami.
- Une passion
- Un besoin exprimé par une population

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 27

27

L’idée du projet

- L’idée du projet peut provenir des autres qui ont le métier mais ils ne disposent pas des moyens financiers pour la création de l’entreprise: S’associer au projet.
- Pour augmenter les chances d’avoir des idées de projet, il convient de disposer d’une ouverture d’esprit à tout ce qui se passe autour.
- Le suivi de l’actualité permettra d’identifier les opportunités à saisir.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 28

28

L’idée du projet

- Un créateur potentiel est caractérisé par un esprit critique:
 - Observer en permanence et chercher des alternatives aux problèmes rencontrés dans la vie par rapport à des produits ou à des services offerts.
 - Penser aux nouveaux concepts de produits et ou services innovants
 - Anticiper des réponses aux besoins futurs

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 29

29

Partager l’idée avec précaution

- Il s’agit de discuter avec des amis et des proches pour voir ce qu’ils pensent de l’idée du projet.
- La réaction des interlocuteurs permettra d’augmenter la confiance en soi quant à l’idée du projet et commencer à construire l’argumentaire commercial
- Se rapprocher des spécialistes de la création d’entreprise pour apporter de l’aide.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 30

30

Protéger son idée

- Lorsqu'il s'agit d'une innovation d'un produit pour la première fois, il convient de l'inscrire au registre des marques déposées auprès des organismes spécialisés (OMPIC)
- Les brevets avant de les enregistrer doivent faire l'objet d'une vérification minutieuse au niveau national et international.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 31

31

Protéger son idée

- Lorsqu'il s'agit d'une franchise, le problème de l'enregistrement de la marque ne se pose pas puisque ceci est déjà fait par le donneur d'ordre.
- La protection dans ce cas consiste à faire vite pour la concrétisation du projet avant que quelqu'un d'autre chasse l'idée au créateur et soit le premier à la concrétiser.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 32

32

Chapitre 3

ETUDES ET MOYENS D'EXPLOITATION

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 33

33

Etude de marché

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 34

34

L'objectif de l'étude de marché

- La réussite de la création et de la continuité d'une entreprise dépend des facteurs intrinsèques à l'individu et des facteurs en dehors de la volonté du créateur.
- Le processus est donc caractérisé par l'INCERTITUDE.
- Par conséquent, l'objectif de l'étude de marché est de réduire cette incertitude.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 35

35

Le bon sens

L'étude de marché consiste à apporter des réponses aux questions suivantes:

- Quoi vendre? Produit ou service
- A Quel prix vendre?
- Comment vendre?
- A Qui vendre? La cible client
- Comment faire connaître le produit?

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 36

36

Etude de marché

- Il convient auparavant de repérer les **opportunités** qui se présentent sur le marché ainsi que les **menaces** qui sont susceptibles d'entraver le bon déroulement du projet.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 37

37

Opportunités

- Il s'agit d'identifier sur le marché les facteurs qui sont en faveur du projet et qui permettront de réussir la création de l'entreprise et sa croissance.
- L'entrepreneur a intérêt à saisir les opportunités qui se présentent sur le marché pour accélérer la création de l'entreprise et atteindre rapidement une vitesse de croissance satisfaisante.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 38

38

Menaces

- Les menaces sont constituées par l'ensemble des facteurs, événements ou actions indépendants de la volonté de l'entrepreneur et exogènes à lui qui impactent négativement la création de l'entreprise.
- Le créateur doit agir, réagir pour contourner ces menaces.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 39

39

Quoi vendre?

- Les caractéristiques du produit ou du service
- D'où trouver la matière première?
- Comment façonner le produit? Quelles sont les caractéristiques et les propriétés du produit?
- L'emballage du produit doit être tel qu'il puisse être distingué et préféré par la clientèle.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 40

40

A Quel prix vendre?

Le prix doit être fixé en prenant en considération les critères suivants:

- Le prix de la concurrence; c à d des produits semblables sur le marché
- Le prix de revient du produit, car l'entreprise ne peut pas fixer un prix qui ne couvrira pas ses charges
- Une marge bénéficiaire incompressible est indispensable pour assurer la survie du projet.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 41

41

Comment vendre?

- Quel est le circuit de la distribution choisir pour acheminer le produit chez le client?
- Prévoir une logistique de la chaîne de distribution; le matériel du transport
- Les points de vente à installer dans le court terme et dans le moyen terme
- Les ressources humaines à déployer tout au long du processus de distribution.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 42

42

A qui vendre?

- Quelle est la cible visée?
- Etudier le comportement du consommateur; ses préférences; ses attentes.
- Il s'agit également de procéder à la segmentation de la clientèle
- Repérer les clients potentiels et mettre en place une stratégie pour les atteindre.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 43

43

Comment faire connaître le produit ou service?

- Il s'agit d'identifier les différents canaux et supports de communication.
- Le choix de la stratégie de communication dépend de la nature du produit.
- Exemple: lorsqu'il s'agit d'un produit de base, le choix de la télévision est convenable. En revanche choisir un journal spécialisé lu que par des professionnels d'un secteur précis n'est pas convenable

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 44

44

Comment s'y prendre?

- Plusieurs méthodes et techniques peuvent être utilisées par le créateur:
 - Recherche documentaire auprès des organismes spécialisés
 - Réalisation des entretiens de groupes et de face à face ou semi-directifs
 - Elaboration et administration des questionnaires auprès d'un échantillon de clients potentiels.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 45

45

Comment s'y prendre?

- Synthétiser les informations contenues dans des magazines spécialisés et sur la presse.
- Observations sur le marché:
 - Observer le comportement des clients par rapports aux produits de la concurrence
 - Observer les actions menées par les concurrents
 - Visiter les salons et les foires

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 46

46

Aboutissements

- Suite aux différentes conclusions qui seront issues de l'étude de marché, le créateur se fera l'idée des caractéristiques de l'offre du produit ou du service.
- Choisir et s'assurer du lieu d'implantation du projet; la zone géographique.
- Prendre en considération la faisabilité technique du projet.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 47

47

Plan d'action commercial

- Aussi, ceci permettra de mettre en place une stratégie commerciale et un plan d'action:
 - Actions de publicité et de communication pour attirer le consommateur à acheter le produit ou le service.
 - Aller vers le consommateur en lui proposant des actions de promotion, réductions et d'intéressement.
- Se faire des prévisions de ventes et le rythme de commercialisation

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 48

48

Etude Juridique

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 49

49

L'Etude Juridique

- Un arbitrage à faire entre entreprise individuelle ou en société:
- Pour aider le créateur sur le choix de la structure juridique, on peut étayer quelques avantages et inconvénients.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 50

50

EJ- Entreprise Individuelle

Avantages

- Moins couteuse et très souple pour démarrer une activité
- La rédaction des statuts n'est pas obligatoire
- L'entrepreneur décide seul

Inconvénients

- Juridiquement, l'entrepreneur est responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise
- Les bénéfices sont assujettis à l'impôt sur le revenu (qui peut aller jusqu'à 60%)

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 51

51

EJ- Entreprise Individuelle

- Il s'agit du type d'entreprise le plus répandu dans la société marocaine notamment dans les métiers suivants:
 - L'agriculture
 - L'artisanat
 - Le commerce
 - Les services aux particuliers; réparation, plomberie, électricité, etc.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 52

52

EJ- Mise en société

Avantages

- Sur le plan juridique, l'entreprise existe indépendamment de la personne du Gérant.
- L'entreprise permet d'accueillir des partenaires. Elle organise le pouvoir
- Séparation du patrimoine de la société de celui de l'entrepreneur
- Sur le plan financier : capacité de financer sa croissance (ouverture du capital)
- Sur le plan fiscal: la société est assujettie à l'IS (20%)

Inconvénients

- Constitution et fonctionnement complexes et coûteux

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 53

53

EJ - SARL

- Montant du capital social : 0 dh depuis 2014
- Nombre d'associés : Entre 1 min et 50 max
- La part sociale est d'au moins 100dh.
- Les associés n'ont pas la qualité de commerçant
- La Société peut être gérée par un ou plusieurs personnes physiques.
- Le gérant peut être révoqué sur décision des associés détenant au moins 50% des parts sociales.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 54

54

EJ - SA

- Nombre d'actionnaires : minimum 5.
- La valeur nominale de l'action est d'au moins 100dh.
- Le capital doit être intégralement souscrit.
- La direction générale est attribué au Président du Conseil d'Administration
- La SA comprend un directoire et un conseil de surveillance.
- Les statuts de la SA doivent être établis par écrit

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 55

55

EJ - SNC

- Société en Nom Collectif
- Les associés (deux au minimum) sont censés se connaître et se faire mutuellement confiance
- Ils sont des commerçants
- Ils sont personnellement et solidairement responsables des dettes de la société y compris sur leur biens personnels

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 56

56

EJ - SCS

- Société en Commandite Simple
- Elle réunit deux types d'associés:
 - Les commandités gèrent l'entreprise. Ils ont la capacité commerciale. Ils sont solidairement responsables des dettes sociales.
 - Les commanditaires apportent les capitaux et contrôlent la gestion des commandités. Ils ne sont pas des commerçants. Ils ne sont responsables qu'à hauteur de leurs apports.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 57

57

EJ – La Coopérative

- La coopérative est un Groupement de personnes physiques (minimum 7) pour créer une entreprise chargée de fournir, pour la satisfaction exclusive de ses membres le produit ou le service dont elles ont besoin.
- L'objectif est d'améliorer la situation socio-économique des membres de la coopérative.
- Exp. Coopératives agricoles : Le Bon lait, Copag, etc.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 58

58

Moyens d'Exploitation

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 59

59

L'approvisionnement

- Le créateur doit préciser la politique d'approvisionnement.
- Planification des besoins en matières premières ou en marchandises sur les années à venir;
- Contrats à conclure avec les fournisseurs
- Les quantités à commander, les prix, les délais de livraison, etc.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 60

60

La Production

- Trois étapes fondamentales:
 - Planification de la production
 - Réalisation de la production
 - La qualité de la production.

Dr Mohamed SABRI
Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 61

61

La Production - Planification

Il s'agit de préciser ce qui suit:

- Le plan de production (quantités à produire, le rythme de production),
- La politique de stockage (les conditions de stockage)
- L'ordonnancement des tâches.
Diagramme de GANTT

Dr Mohamed SABRI
Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 62

62

La Production - Planification

- Exemple du diagramme du GANTT

Tâches / Activités	Période de réalisation du projet (dans le temps)
Dépôt du dossier du crédit à la banque	18 jrs
Constitution de la société	7jrs
Aménagement du local	3jrs
Achat des équipements	4jrs
Recrutement du personnel	9jrs

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 63

63

La Production - Réalisation

- Il s'agit d'inventorier les équipements nécessaires pour la réalisation de la production, la main d'œuvre nécessaire, les bâtiments ou ateliers de production, etc.
- Le créateur envisage-t-il la sous-traitance d'une partie de sa production? Existe-t-il des contrats de partenariat dans ce sens?

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 64

64

La Production- la qualité

L'entrepreneur précisera :

- L'existence et les modalités d'un contrôle qualité
- Se préparer si une certification ISO est prévue dans l'avenir.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 65

65

Les Ressources Humaines

- La politique d'emploi précisera les ressources humaines nécessaires pour le fonctionnement de l'entreprise, l'organisation du travail ainsi que le système de rémunération prévu.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 66

66

Les RH- GPEC

- Recenser les Ressources Humaines disponibles (en effectif et en qualification)
- Déterminer les besoins en RH (en quantité et en compétence)
- Procéder aux ajustements nécessaires (formation, remplacement, redéploiement)

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 67

67

Les RH- Organisation

- Il s'agit de mettre en place un organigramme

```
graph TD; G[\"Gérant\"] --> RC[\"Responsable Commercial\"]; G --> RP[\"Responsable de Production\"]; G --> RSA[\"Responsable Sce Administratif et comptabilité\"];
```

Exemple d'un organigramme de départ

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 68

68

Les RH- Politique Salariale

- Il convient de préciser:
- La rémunération à adopter (fixe, fixe+primes, intéressement, etc.)
- Des conditions très avantageuses existent. Le créateur doit se référer à l'ANAPEC pour être accompagné dans le recrutement.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 69

69

Les RH-Politique Salariale

Les charges sociales suivantes doivent être connues par l'entrepreneur:

- Taux de la CNSS part salariale : **4.29%** (plafonné à 6000dh)
- Taux de l'AMO : **2,26%** (Employeur 1,85%)*
- Taux CNSS part patronale : **20,7%** du SBI dont:
 - Allocations familiales : 6.4% du SBI
 - Prestations sociales : 8.6% du SBI plafonné
 - Formation professionnelle : 1.6% du SBI
 - Assurances maladie obligatoire : 3.5% du SBI
- CIMR : **3.90%** du SBI

SBI: Salaire Brut Imposable
*Loi de finances 2016

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 70

70

Chapitre 4

ETUDE FINANCIERE

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 71

71

Collecte des informations financières

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 72

72

Les investissements nécessaires

- Il s'agit de déterminer les immobilisations dont le créateur aura besoin pour réaliser ses objectifs de vente
- Déterminer les investissements nécessaires pendant les trois premières années d'exercice.
- Distinguer les investissements amortissables; leur mode d'amortissement, la durée, etc.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 73

73

Programme d'investissement

- Frais d'établissement et de constitution
- Frais d'acquisition du terrain
- Frais de construction et d'aménagement
- Matériels et équipements
- Brevets
- Fonds de roulement
- Divers.

Tous les montants sont hors taxe

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 74

74

Les Sources de Financement

- Le créateur dispose-t-il des fonds nécessaires à la création?
- Aussi, il convient de vérifier si l'entourage du créateur lui permettra d'obtenir le montant nécessaire à l'investissement.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 75

75

Financement bancaire

- Un autre moyen de financement possible: la banque. Le dossier du créateur doit être concis pour convaincre la banque à octroyer le crédit.
- L'originalité du projet, la pertinence de l'idée et les qualités que présentent le créateur sont parmi les garanties sur la base desquelles la banque pourra se baser pour prêter au créateur.
- Etudier et négocier les conditions de remboursement

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 76

76

Les produits

- Les prévisions des ventes sur les trois premières années et le taux de croissance
- Le produit est-il saisonnier?
- Les délais de paiement accordés aux clients
- La date d'exigibilité de la TVA collectée.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 77

77

Les Charges

- Il s'agit généralement de déterminer et préciser trois types de charges:
 - - Les achats
 - - Les charges externes
 - - Les charges du personnel.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 78

78

Les Charges – Les achats

- Nature des achats
- L'importance de ces achats dans les ventes
- La part qui sera stockée; elle est déterminée en nombre de jours d'achats consommés.
- Les délais qu'accordent les fournisseurs pour le règlement.
- Quand est ce que la TVA sera déductible?

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 79

79

Les Charges – Externes

- Les charges externes sont elles prévisibles?
- Peut-on déterminer leur montant et leur évolution sur les trois premières années?
- Les charges fixes et les charges variables?
- La périodicité de ces charges
- Les délais de paiement accordés par le fournisseur?
- La date de la déduction de la TVA?

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 80

80

Les Charges – Le personnel

- Ces charges comprennent les rémunérations du personnel et les charges sociales.
- Les rémunérations sont-elles fixes, variables, y a-t-il des primes ou commissions?
- Il convient de déterminer le montant brut annuel
- Les dates des versements et leurs périodicité

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 81

81

Les Charges – Le personnel

- Les cotisations salariales et patronales:
- Il convient que le créateur se renseigne sur les taux des cotisations salariales et les taux des cotisations patronales.
- Les dates des décaissements doivent également être connues par le créateur.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 82

82

La Fiscalité

- Les taux appliqués en fonction du statut juridique retenu pour l'entreprise.
- On distingue:
 - Les taxes et impôt calculés sur la base des salaires bruts
 - Les autres impôts et taxes en fonction du régime d'imposition

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 83

83

Prévisions de résultats et de trésorerie

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 84

84

Les informations financières collectées précédemment serviront pour établir

- Le Bilan
- Le Compte d'Exploitation Prévisionnel
- Le Plan de Trésorerie

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 85

85

Le Bilan

- Le bilan comptable regroupe l'ensemble des emplois (Actif) et l'ensemble des ressources (Passif) de l'entreprise à la fin de l'exercice.
- Il est conseillé de produire les états financiers Bilan et CPC sur Excel pour faciliter les simulations.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 86

86

Le Bilan - Actif

Les éléments de l'Actif sont classés selon deux critères:
La destination; critère principal et la liquidité; critère secondaire

Actif immobilisé

Les Immobilisations sont destinées à rester durablement dans l'entreprise:

- Immobilisations incorporelles (brevets, marques, etc.)
- Immobilisations corporelles (bâtiments, machines, etc.)
- Immobilisations financières

Actif circulant

- Les Stocks
- Les créances clients
- Les disponibilités (le compte bancaire et la caisse)

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 87

87

Le Bilan - Passif

Capitaux propres

- Capital
- Réserves
- Report à nouveau
- Subventions d'investissement

Dettes

- Emprunts à long terme
- Emprunts à moyen terme

• Voir fichier Excel

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 88

88

Le Compte de Produits et Charges

- Le Compte Produits et Charges doit faire apparaître sur la partie gauche les différentes catégories des charges et sur la partie droite les produits d'exploitation et les produits financiers.

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 89

89

Le CPC – Charges

Charges d'exploitation

- - Approvisionnements
- - Sous traitance

Achats de fournitures

- - Energie / - Eau

Charges externes

- - Loyer du crédit bail
- - Assurances
- - Entretien du matériel

Frais du Personnel

- - Salaires, - charges sociales

Charges financières

- - Agios et intérêts payés

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 90

90

Le CPC – Produits

Produits d'exploitation

- Chiffre d'affaires

Produits financiers

- Intérêts encaissés

• Voir fichier Excel pour le Compte d'Exploitation Prévisionnel

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 91

91

Le Plan de Trésorerie

- Le Plan de trésorerie trace les recettes et les charges durant les trois premières années d'exploitation

• Voir fichier Excel

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 92

92

Chapitre 5

• **DISPOSITIFS DE FINANCEMENT D'UN PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE**

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 93

93

Crédit jeunes promoteur

- Le premier dispositif mis en place pour accompagner les jeunes à la création d'entreprise.
- Manque d'expérience, manque de maîtrise du métier a fait que les projets n'ont pas connu la réussite escomptée.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 94

94

Les MicroCrédits

- Des associations non gouvernementales s'activent pour prêter des sommes d'argent à toute personne exerçant dans une activité d'artisanat, d'agriculture, d'élevage, etc.
- La régularité des remboursements encourage l'association à donner plus de capital au concerné pour faire évoluer son affaire.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 95

95

Programme INDH

- Les Initiatives Nationales pour le Développement Humain
- Permettre à la population dans le milieu rural de créer des activités génératrices du revenu,
- Des quartiers sont ciblés en fonction de la taille de la population des provinces.
- Seules les coopératives (et récemment les SNC) peuvent bénéficier de ce type de financement

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 96

96

Programme Mokawalati

- A travers l'agence publique ANAPEC
- Des guichets sont créés au niveau des agences de l'ANAPEC et dans d'autres organismes agréés par celle-ci.
- Objectif: prospecter les créateurs potentiels d'entreprises.
- Les accompagner depuis l'idée jusqu'à la deuxième ou troisième année d'exploitation.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 97

97

Le Statut de l'Auto Entrepreneur

Bulletin officiel, 2015-03-19, n° 6344, pp. 1036-1038

- Activité à titre individuel: industrie, commerce, prestation de service, etc.
- CA annuel inférieur à 500.000dh – activité commerciale ou industrielle
- CA annuel inférieur à 200.000dh prestations de services.
- Inscription au registre national de l'auto-entrepreneur

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 98

98

Le Statut de l'Auto Entrepreneur

Avantages

- Dispense à l'inscription au registre du commerce
- Régime fiscal spécifique (impôts : 1% du CA activité commerciale ou industrielle, 2% CA pour prestations de service.
- Exonération de la TVA
- Régime de couverture sociale et médicale spécifique

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 99

99

Le soutien permanent

- A travers les LOIS de FINANCES annuelles, un intérêt particulier est accordé aux activités génératrices du revenu et aux créations d'entreprises.
- Diminution des taxes,
- Exonération de certains frais lors de la constitution ou pendant les premières périodes d'exploitation.
- Etc.

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 100

100

Les fichiers Excel

Dr Mohamed SABRI

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 101

101

**Fiche de proposition de projet
Présentation du Plan cadre à suivre**

Chef de projet: Dr Mohamed SABRI 102

102
