

## ENTREPRENEURIAT Cours n°8

S6 – FSR.2013

### ACCOMPAGNEMENT DE LA CREATION D'ENTREPRISE

#### ☐ CCI :

- séances d'information « comment démarrer mon entreprise »

+ séances de consultation individualisées :

- pourquoi réaliser un plan d'affaires ?
- comment financer mon projet ?
- comment choisir ma structure juridique ?
- quelles sont les aides publiques disponibles ?
- quelles sont les formalités administratives à accomplir ?
- entreprise en personne physique ou en société ?
- où m'installer ?

➤ Guichet unique de formalité des entreprises

## ACCOMPAGNEMENT DE LA CREATION D'ENTREPRISE

### CCI :

- Dispositifs d'aide à la création
- Exemple : **Moukawalati**, pour jeunes diplômés

### L'accompagnement :

- Avant la création : aide à la constitution du BP
- Pendant démarrage : accompagnement pour les formalités de création
- 12 mois après : suivi diagnostic

### Les avantages :

- Prêt d'honneur de 10% (max 15 000 Dhs) à 0% pendant 6 ans avec 3 ans de grace
- Garantie par l'état à hauteur de 85% du crédit

Licences - FSR 2013

3

## ACCOMPAGNEMENT DE LA CREATION D'ENTREPRISE

Banque populaire : simulateur online (portail d'information destiné aux entreprises)

Nombreuses associations

- AMAPPE <http://www.amappe.org.ma/>
- AFEM : <http://afem.ma/>
- CJD : <http://cjd-maroc.net/>

Formation, accompagnement de la création de petites entreprises et coopératives

Licences - FSR 2013

4

## Exemple Page 1

### Business plan



"Mapetite Entreprise"  
juin 2013

Noms : -----  
-----

FSR – S6

## Business plan

### 1. Résumé

- Condensé en une seule page du contenu du business plan.
- Vous montrez le bien-fondé de votre démarche en présentant de manière synthétique votre société, en mettant en avant son objectif, comment l'atteindre et éviter les écueils.
- Vous indiquez enfin l'objet de votre demande.

## Business plan

### 2. Portrait de l'entreprise, management

#### Localisation

- **adresse** du siège social et du ou des bureaux

#### Organisation :

- **organisation**, politique de ressources humaines

#### But

- Décrivez succinctement vos **produits et/ou services** et à qui ils s'adressent.

#### Chiffres-clés :

- **résultats**, chiffres clés des trois/cinq prochaines années ?

#### Personnes clés et leur succession :

- **dirigeants ou autres collaborateurs importants** de l'entreprise :
- Quels sont les **points forts / points faibles du management**

## Business plan

### 3. Produits, services

- **produits/services** (gamme, qualité, caractéristiques techniques, brevets) ?
- **Forces / faiblesses** ?
- Quel est votre **produit phare**
- **contribution** du produit principal au CA global ?
- Qu'avez-vous prévu pour faire **évoluer** vos produits ?
- La demande varie-t-elle en fonction des saisons, de la conjoncture ?
- Quelles **quantités** comptez-vous vendre ?
- Offrez-vous un **service après-vente**

## Business plan

### 4. Marché, clients

#### Marché :

- Existe-t-il un **marché rentable** pour vos produits ?
- Quels **besoins** des consommateurs couvrez-vous avec vos produits/services ?
- Quels sont vos principales **cibles** ?
- **historique** du marché, évolution ? **modes** ?
- Y a-t-il de **nouvelles technologies** qui affectent l'évolution du marché ?

#### Clients :

- Qui sont les **principaux clients** ? Et où se trouvent-ils ?

#### Fournisseurs :

- **fournisseur le plus important** ?

#### Points forts et faibles :

Licences - FSR 2013

9

## Business plan

### 5. Entreprises et produits concurrents

- **concurrents actuels et potentiels** ?
- Quelles sont les **forces principales de vos concurrents** ? Et leurs faiblesses ?
- L'entrée de votre entreprise sur le marché est-elle entravée par des **obstacles** techniques, financiers ou réglementaires ?
- Existe-t-il un risque **d'apparition** de nouveaux produits en concurrence directe avec le(s) vôtre(s) ? Ou de produits de substitution ?

Licences - FSR 2013

10

## Business plan

### 6. Plan marketing

#### Produits :

#### Prix et conditions :

- **Prix ? service après-vente ?**
- Quelle est votre **stratégie** en matière de prix ?

#### Communication :

- moyens **publicitaires** (affiches, mailing, annonces, etc.)
- **promotion** (présence sur le lieu de vente, manifestations, démonstrations, etc.)
- **budget** publicitaire ?

#### Distribution :

- Quelle est votre **politique** de vente ?
- **canaux** de distribution (direct, grossistes, détaillants, VPC) ?
- Organisation du **réseau** de vente ?
- **localisations ? points de distribution ?**

## Exemple

### Plan Marketing – Produit

Description détaillée du produit ou de la gamme de produits ou du service

Produit / service	(1)	(2)
<i>Dénomination</i>		
<i>Spécification (par exemple : taille, couleur, qualité)</i>		
<i>Emballage</i>		
<i>Service après-vente</i>		

## Exemple

### Plan Marketing – Prix

Produit / service	(1)	(2)
<i>Combien les clients sont-ils prêts à payer</i>	Max ; moyen ; mini	Max ; moyen ; mini
<i>Prix des concurrents</i>	Max ; moyen ; mini	Max ; moyen ; mini
<i>Mon prix</i>		
<i>Raisons du choix de mon prix</i>		
<i>Taux de remise</i>	Oui (%) / non	Oui (%) / non

Licences - FSR 2013

13

## Business plan

### 7. Infrastructures, technologie

#### Production :

- Décrivez vos **procédés**
- **infrastructure** de production : liste des principaux équipements nécessaires
- Machines, **véhicules** (légers ou lourds), équipements de **stockage**
- Quelle est l'évolution du **potentiel** de production sur les cinq prochaines années ?
- **risques écologiques** ?
- Faites une brève **évaluation** critique de l'infrastructure de production (risques et opportunités).

Licences - FSR 2013

14

## Business plan

### 7. Infrastructures, technologie

#### Vente

- Comment la **vente** est-elle organisée ?
- De quelle **infrastructure** disposez-vous (informatique, installations, bureaux, etc.) ?
- Quels sont les **points forts et les points faibles** de vos installations de vente et d'administration?

## Business plan

### 8. Gestion financière

#### Tableau de bord

- Choisir des critères adaptés à **l'entreprise et l'activité**

• Exemple :

critère	Mois 1	Mois 2	Mois 3
Volume de vente P1			
Volume de vente P2			
Valeur du stock			
Chiffre d'affaire			
Nombre de clients			
investissements			
Emprunts			
État de la trésorerie			



## Business plan

### 9. Planification financière et opérationnelle

#### Fonctionnement

- **compte de résultat prévisionnel** (principaux produits et principales charges sur 3 ans)
- **objectifs de vente**
- **Les 3 produits les plus performants (CA)**
- **Les 3 plus importants clients**
- **EBE prévisionnel**
- **Financement**
- **plan de financement** pour le démarrage de l'entreprise en précisant les moyens de financement prévus.
- Quelles **garanties** pouvez-vous fournir à un bailleur de fonds ?
- envisagez-vous le **leasing**

Licences - FSR 2013

17

## Exemple

### 10. Evaluation des risques :

- Quelles **circonstances** pourraient mettre en péril les stratégies contenues dans ce business plan ?
- risques **internes, commerciaux, financiers**
- Quels sont les risques **exogènes** (risques écologiques, juridiques, changements politiques, mode, etc.) ?
- Si votre entreprise réalise plus de 30 % de son CA en monnaies étrangères, couvre-t-elle son risque de **change** de manière prudente ?
- Existe-t-il des risques **environnementaux** liés à vos activités, et si oui, ont-ils été identifiés et corrigés ?

LP - ECE - FSJES 2013

18