Introduction Entreprenariat





PLAN

- INTRODUCTION
- ÉTUDE COMMERCIALE
 - □ CONNAÎTRE ET COMPRENDRE LE MARCHE
 - ☐ STRATEGIE MARKETING
 - ☐ LES ACTIONS COMMERCIALE
- ÉTUDE TECHNIQUE
- ETUDE FINANCIERE
- CREDITS DE FONCTIONNEMENT
- FISCALITE DES ENTREPRISE
- LE CHOIX D'UNE STRUCTURE
- PROCEDURES POUR LA CREATION D'ENTREPRISES
- LES STRUCTURES D'APPUI
- LES ORGANISMES DE GARANTIE



DEFINITION DE LA PME

PME existante (> 2 ans), elle doit répondre aux conditions suivantes :

- → Effectif < 200 personnes.
- → CA annuel HT < 75 MDH ou Total bilan < 50 MDH



ATOUTS D'UNE PME

- Capacité d'adaptation aux crises et aux chocs exogènes
- → Flexibilité et souplesse des structures de gestion et de production
- Plus grande mobilité des facteurs de production.



Société en SNC Société Anonyme SARL Autres commandite Société en Société SA à conseil SARL **SNC** En participation Commandite d'administration simple **GIE** SARL SA à conseil Société en Associé unique de surveillance Commandite Coopératives

Par actions



LES DIFFÉRENTS TYPES DE SOCIÉTÉS COMMERCIALES RECONNUS AU MAROC

- → les sociétés de personnes : la société en nom collectif, la société en commandite simple, la société en participation Ces sociétés se caractérisent par l'aspect prédominant du facteur personnel
- → les sociétés de capitaux : la société anonyme (SA), la société à responsabilité limitée (SARL) et la société en commandite par actions;
- → <u>les sociétés à réglementation particulière</u> : les sociétés d'investissement, les sociétés coopératives, les GIE (Groupement d'intérêt économique).



LA SOCIÉTÉ ANONYME (S.A)

- → Le nombre d'actionnaires ne peut être inférieur à 5;
- → Ils ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports
- → Le capital minimum est de 3 millions de DH pour les SA faisant appel public à l'épargne et, 300.000 DH dans le cas contraire;
- → Le montant nominal de l'action ne peut être inférieur à 100 DH;
- → La Société jouit de la personnalité morale à partir de son immatriculation au Registre de commerce;

LA SOCIÉTÉ A RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL)

- → **Définition**: La SARL est une société commerciale. L'acquisition de la personnalité morale est subordonnée à l'immatriculation au Registre de Commerce.
- → Les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports
- → Une seule personne dite associée unique- peut constituer la SARL ;
- → Le nombre maximum d'associés ne peut dépasser 50, si non elle doit changer obligatoirement en SA, dans un délai de 2 ans.;
- → Le montant du capital social ne peut être inférieur à 100.000 DH et doit être déposé obligatoirement dans un compte bancaire bloqué . Son retrait ne peut être effectué qu'après immatriculation au Registre de Commerce;
- → Les parts sociales doivent être souscrites en totalité par les associés et entièrement libérées.
- → La part sociale est d'au moins 100 DH. Les parts sociales détenues qui peuvent être transmissibles par voie de succession et cessibles entre conjoints et parents successibles ne peuvent être cédées à des tiers qu'après consentement de la majorité des associés;
- Les apports peuvent être en nature. Ils sont évalués par un commissaire aux comptes;



LA SOCIÉTÉ A RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL)

- → La gestion d'une SARL peut être assumée par une ou plusieurs personnes physiques responsables individuellement ou solidairement vis à vis des tiers;
- → Les décisions sont prises en assemblée générale sauf disposition contraire prévue par les statuts;
- Le contrôle de la gestion d'une SARL est confié à un ou plusieurs commissaires aux comptes;
- → Le gérant peut être révoqué par décision des associés représentant seulement plus de la moitié des parts sociales;
- → Interdiction faite aux gérants ou associés de contracter des emprunts auprès de la société ou de faire cautionner leurs engagements personnels par la société;
- → Les associés détenant le 1/10 ème du capital peuvent exercer une action en justice contre les gérants.



- → **Définition**: La société en nom collectif est une société dont les associés ont tous la qualité de commerçants et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.
- → La société en nom collectif est désignée par une dénomination sociale , à laquelle peut être incorporé le nom d'un ou plusieurs associés, et qui doit être précédée ou suivie immédiatement de la mention « Société en nom collectif »;
- → Tous les associés sont gérants, sauf stipulation contraire des statuts qui peuvent désigner un ou plusieurs gérants associés ou non , ou en prévoir la désignation par acte ultérieur;
- → Les associés peuvent nommer à la majorité des associés un ou plusieurs commissaires aux comptes . Cependant , les sociétés dont le chiffre d'affaires à la clôture de l'exercice social dépasse le montant de 50 millions de DH, sont tenues de désigner un commissaire au moins ;
- → La révocation des gérants ne peut être décidée qu'à l'unanimité des associés. Cette révocation entraîne la dissolution de la société, à moins que sa continuation ne soit prévue par les statuts ou que les autres associés ne la décident à l'unanimité;

10



LA SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

- → Les parts sociales sont nominatives et ne peuvent être cédées qu'avec le consentement de tous les associés;
- → La société prend fin par le décès de l'un des associés sauf s'il a été stipulé que la société continuerait, soit avec les associés seulement, soit avec un ou plusieurs héritiers, ou toute autre personne désignée par les statuts



LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE SIMPLE

- → **Définition**: La société en commandite simple est constituée d'associés commandités et d'associés commanditaires.
- → Elle est désignée par une dénomination sociale à laquelle peut être incorporé le nom d'un ou plusieurs associés commandités et qui doit être précédée ou suivie immédiatement de la mention « Société en commandite simple »
- → Les dispositions relatives aux sociétés en nom collectif sont applicables aux sociétés en commandite simple



LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE SIMPLE

- → Les Commandités
 - Les associés commandités sont tenus indéfiniment et solidairement des dettes sociales
- → Les Commanditaires
 - Les associés commanditaires répondent des dettes sociales seulement à concurrence de leur apport. Celui-ci ne peut être un apport en industrie;
 - L'associé commanditaire ne peut faire aucun acte de gestion engageant la société vis à vis des tiers, même en vertu d'une procuration;
 - Toute modification des statuts est décidée avec le consentement de tous les commandités et de la majorité en nombre et en capital des commanditaires;
 - La société continue malgré le décès d'un commanditaire.



LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE PAR ACTIONS

- → Définition : La société en commandite par actions dont le capital est divisé en actions est constituée entre un ou plusieurs commandités, qui ont la qualité de commerçants et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales, et des commanditaires qui ont la qualité d'actionnaires et ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.
- → La société en commandite par actions est désignée par une dénomination ou le nom d'un ou de plusieurs associés commandités peut être incorporé et doit être précédé ou suivi immédiatement de la mention « société en commandite par actions »



LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE PAR ACTIONS

- → Le nombre des associés commanditaires ne peut être inférieur à 3
- → Le ou les premiers gérants sont désignés par les statuts. Ils accomplissent les formalités de constitution dont sont chargés les fondateurs de sociétés anonymes. Au cours de l'existence de la société (sauf clause contraire des statuts), le ou les gérants sont désignés par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires avec l'accord de tous les associés commandités;
- → L'assemblée générale ordinaire des actionnaires nomme un conseil de surveillance, composé de 3 actionnaires au moins;
- → Un associé commandité ne peut être membre du conseil de surveillance; et les actionnaires ayant la qualité de commandités ne peuvent participer à la désignation des membres de ce conseil;



LA SOCIÉTÉ EN COMMANDITE PAR ACTIONS

- → L'assemblée générale ordinaire des actionnaires désigne un ou plusieurs commissaires aux comptes;
- → Le gérant est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société.
- → Le conseil de surveillance assume le contrôle permanent de la gestion de la société. Il dispose à cet effet , des mêmes pouvoirs que les commissaires aux comptes;
- → La transformation de la société en commandite par actions en société anonyme ou en société à responsabilité limitée est décidée par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires avec l'accord des deux tiers des associés commandités, à moins que les statuts ne fixent un autre quorum.

LA SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION

- → **Définition**: La société en participation n'existe que dans les rapports entre associés et n'est pas destinée à être connue des tiers.
- → Elle n'a pas la personnalité morale. Elle n'est soumise ni à l'immatriculation, ni à aucune formalité de publicité et son existence peut être prouvée par tous les moyens.
- → Les associés conviennent librement de l'objet social, de leurs droits et obligations respectifs et des conditions de fonctionnement de la société.
- → Si la société a un caractère commercial, les rapports des associés sont régis par les dispositions applicables aux sociétés en nom collectif à moins qu'il n'en soit stipulé autrement.
- → A l'égard des tiers, chaque associé contracte en son nom personnel. Il est seul engagé même dans le cas ou il révèle le nom des autres associés sans leur accord. Toutefois, si les participants agissent en qualité d'associés, ils sont tenus à l'égard des tiers comme des associés en nom collectif.



GROUPEMENT D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE GIE

- → Le GIE permet à plusieurs entreprises, sans perdre leur propre identité, de se regrouper pour mener à bien une opération qui est le prolongement direct de leur activité
- → Le GIE exerce son activité principale pour le compte de ses membres
- → Le but du GIE n'est pas de réaliser des bénéfices pour lui même
- → Le GIE peut être constitué sans capital
- → Il est administré par un ou plusieurs administrateurs choisis parmi ses membres ou en dehors d'eux.



CAUSES D'ECHEC DES ENTREPRISES NOUVELLES

→ Problèmes commerciaux

- Marché mal ciblé
- Clientèle potentielle surévaluée
- Délais de paiement clients sous évalués
- Gamme de produits insuffisante
- Politique marketing peu adéquate

> Problèmes de gestion

- Sous-évaluation des besoins financiers
- □ Plan d'investissement mal échelonné dans le temps
- Sous-estimation des coûts de revient
- Mauvaise gestion des ressources humaines



CAUSES D'ECHEC DES ENTREPRISES NOUVELLESsuite

Problèmes techniques

- Mauvaise conception du produit
- □ Absence d'évolution technique du produit ou de service
- □ Compétence technique non mise à jour
- □ Erreur dans le choix du matériel

→ PROBLÈMES RELATIONNELS

- Mésentente entre les associes
- □ Problèmes familiaux
- Malhonnêteté d'un partenaire



LES 10 ETAPES DE CREATION D'ENTREPRISES

- L' IDEE
- 2. LE PROJET PERSONNEL
- 3. ETUDE COMMERCIALE
- 4. ETUDE TECHNIQUE
- 5. ETUDE FINANCIERE
- 6. PLAN DE FINANCEMENT
- CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE
- 8. LES FORMALITES DE CREATION
- INSTALLER L'ENTREPRISE
- 10. DEMARRER L'ACTIVITE



LA PROTECTION DE L'IDÉE

- → L'idée en soi ne peut être protégée.
- Seule peut être protégée la forme selon laquelle elle s'exprime : invention, marque, création littéraire ou artistique..
- → D'une manière générale, on appelle propriété intellectuelle, les droits qui protègent les créations " issues de l'activité de l'esprit humain " contre toute appropriation de tiers. Ces droits se divisent en deux branches :
- → Les droits d'auteurs : les oeuvres littéraires , les oeuvres d'art , les œuvres musicales ou audiovisuelles,les logiciels.
- → Les droits de propriété industrielle : La protection d'une invention par un brevet, Le dépôt d'une marque, Les dessins et modèles



LE PROJET DE CREATION

- → La définition de son projet personnel est, pour tout créateur d'entreprise, une étape très importante.
- Une création est avant tout l'affaire d'un individu qui se révèlera ou non être « l'homme de la situation » face aux contraintes et aux sollicitations de son projet.
- → Les composantes de ce projet personnel passent par une approche de ses motivations, de son bilan personnel (personnalité, compétences, expérience, potentiel), et de ses contraintes personnelles.



SON BILAN PERSONNEL

- Ses aptitudes et potentialités :
 - capacité personnelle d'action,
 - de résistance physique,
 - de solidité psychologique...
 - exemple : travailler 6jours7 et 14h /24
- Ses compétences et son expérience :
 - commerciales,
 - de gestion,
 - techniques,
 - relationnelles.
- Sa personnalité : traits de personnalité



PRINCIPAUX CARACTERES DES ENTREPRENEURS

- Un fort besoin d'auto-réalisation
- → Persévérance
- Forte motivation
- Sens de la créativité
- Confiance en soi
- → Implication totale
- → Goût du risque
- Goût d'indépendance



SES CONTRAINTES PERSONNELLES

- Ses ressources financières disponibles et réalisables
- Ses revenus incompressibles et souhaités et charges familiales
- Ses contraintes de temps
- Son environnement familial
- Son cadre de vie
- Sa santé et celle de son entourage



LA COHERENCE HOMME - PROJET DECISIONS A PRENDRE

- Passer à une seconde phase : le montage du projet d'entreprise : étude de faisabilité
- Renoncer à un projet qui présente trop de risques
- Ou le différer pour avoir :
 - plus de temps
 - De ressources financières
 - Se former
 - S'associer



QUEL EST VOTRE MARCHÉ?

- → A quels besoins comptez-vous répondre et, en conséquence,
- Sur quel marché vous situez-vous (exemple : le marché du loisir)?
- Précisez obligatoirement si le marché que vous visez est local, régional, national ou international et, par la suite, ne raisonnez que sur le marché choisi.



CONNAÎTRE LE MARCHE

- Adapter le produit à une clientèle ciblée
 - Vérifier l'existence d'une clientèle cible
 - Ou modifier le produit ou service pour se conformer à la demande potentielle
- → Bien identifier les intervenants
- Il faut recueillir le maximum d'informations concernant les différents intervenants du marché

OFFRE:

- les concurrents
- •Les distributeurs



DEMANDE:

Les clients Les prescripteurs

ANALYSE DE LA DEMANDE



CARACTÉRISTIQUES DE LA DEMANDE (CONSOMMATION)

- 1. Volume et évolution de la demande.
- Avez-vous des indications sur le volume général (en CA ou nombre de produits) de votre marché (celui que vous visez précisément).
- Quelle a été l'évolution ces dernières années du volume de ce marché ?
- → Quelle est l'évolution prévisible ?
- → S'agit-il d'un marché en déclin, en stagnation, en progression ?
- → Quel est le taux de croissance annuel en %
- Quel est le taux d'équipement des clients en mes produits?



CARACTÉRISTIQUES DE LA DEMANDE (SUITE)

2. Type de clientèle

- Quelle est la clientèle de ce marché : consommateurs individuels, collectivités, grossistes, détaillants, industriels, administrations, etc.
- → Précisez ce que chaque type de clientèle représente dans le marché en % des ventes et, si possible, en nombre de clients.
- Aurez-vous dans la cible de clientèle beaucoup ou peu de clients, des gros ou des petits ?



LES MÉTHODES DE BASE D'UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

- Les sondages par questionnaire
- → Les entrevues personnelles
- Les groupes de discussion
- L'observation
- Les essais en conditions réelles

ÉTUDE COMMERCIALE



INTÉRÊT DE L'ÉTUDE COMMERCIALE

- Après avoir vérifié la cohérence du projet économique par rapport à ses propres contraintes et atouts personnels, on peut passer à une nouvelle étape : l'élaboration de son projet de création d'entreprise.
- → L'étude commerciale occupe une place clé dans l'élaboration de votre projet. Toute la construction de votre future entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étape, qui doit vous permettre :
 - □ de bien connaître et comprendre votre marché,
 - de définir votre stratégie,
 - de choisir vos actions commerciales.

PARTIE 1

CONNAÎTRE ET COMPRENDRE LE MARCHE



VOTRE PRODUIT OU PRESTATION

- → Description : Il s'agit de faire apparaître :
 - Les différentes caractéristiques de votre produit (ou de votre prestation),
 - Sa description physique,
 - Ses caractéristiques techniques,
 - Ses performances
 - Et surtout son utilisation ou utilité (à quel besoin répond-il ?)
- Usages secondaires
- → En dehors du besoin primordial auquel répond votre produit, a-t-il ou peut-il avoir d'autres utilisations différentes qui accroîtraient son intérêt et son marché?

ENTRETIENS ET ENQUÊTES: DEUX DÉMARCHES COMPLÉMENTAIRES

	ENTRETIENS	ENQUETE PAR
		QUESTIONNAIRE
Personnes à contacter	Des professionnels	particuliers
Nature de l'information	Qualitative : informations	Quantitative et descriptive :
	denses, riches, à analyser en	résultats sont souvent
	profondeur	succincts
Qui voir?	Intervenants ayant des	Utilisateurs, acheteurs qui
	fonctions différentes dans le	auront un avis différent
	processus d'achat	
Comment ?	Prise de rendez vous	Questionnaire fermé de 4 à 5
	téléphonique, 30 minute à 1h	minutes, sur les lieux publics
	par entretien avec un guide	ou au téléphone
	d'entretien.	
Combien?	20 à 25 entretiens	150 à 200 personnes au
		minimum



3. AUTRES POINTS IMPORTANTS SUR LA CONSOMMATION

- Indiquez ici et détaillez les points clés de ce marché sur le plan de la consommation.
 - Saisonnalité de la demande
 - Type de distribution obligatoire,
 - Habitudes de comportement des clients : qui décide, qui achète, qui paie, qui utilise, qui prescrit, qui influence, achat d'impulsion ou de réflexion, rôle des relais d'information et des leaders d'opinion
 - Motivations des clients : recherche de sécurité, considération, attrait de la nouveauté, confort, plaisir, rigueur, sensation d'appartenance à un groupe.....
 - L'étude des motivations permet de construire l'argumentaire commercial pour convaincre et fidéliser sa clientèle.

ANALYSE DE L'OFFRE



CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE

- Avant de détailler vos plus gros concurrents, indiquez quelles sont les caractéristiques générales de l'offre sur ce marché. Exemples :
 - Concentration
 - Multitude de concurrents,
 - □ Intensité concurrentielle,
 - □ Type de distribution généralement choisi,
 - Marché, caractéristiques de leurs produits, réputation, politique commerciale, etc... évolution technologique, ...
- → Précisez ensuite quels sont vos principaux concurrents et indiquez pour chacun : ancienneté, taille, CA, part de



1 - PRODUITS DISPONIBLES

- → Etudier les caractéristiques des produits et services disponibles sur le marché
- Analyser leurs avantages et inconvénients
- Première définition du produit et du prix



2 - CONCURRENTS DIRECTS ET INDIRECTS

- → Il faut connaître les concurrents en faisant la distinction entre directs et indirects :
- Exemple : pour l'exploitant d'un cinéma, la télévision est un concurrent
- → Il faut analyser la politique marketing des concurrents



LES PRINCIPAUX ASPECTS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION CONCERNANT LES CONCURRENTS

- → Leur ancienneté dans l'activité;
- → Leur taille exprimée en chiffre d'affaires, effectif du personnel....
- Leur situation géographique;
- Leur couverture géographique;
- Leurs horaires de travail;
- → La gamme de produits qu'ils proposent;
- Les prix de vente;
- La marge commerciale moyenne qu'ils réalisent;
- Leur part de marché



METHODES D'INVESTIGATIONS SUR L'OFFRE

- → Collecte d'informations
- Interview des concurrents (éventuellement par personne interposée);
- Observation directe: pour avoir, par exemple, une idée sur les heures de pointe pour un commerce donné;



SOURCES D'INFORMATIONS

- kompas;
- Répertoires des chambres de commerce;
- Publications et études se rapportant au secteur d'activité;
- Annuaire statistique du Maroc;
- Annuaires statistiques des organismes nationaux comme l'office des changes;
- → etc....



Evaluer le chiffre d'affaires

- → Définition du CA prévisionnel par imitation
 - □ Le créateur base ses prévisions sur le CA moyen réalisé habituellement par les entreprises qui travaillent dans la même branche d'activité.
- → Définition du CA prévisionnel par les charges
 - □ Le créateur définit comme CA prévisionnel le montant des ventes qu'il faut réaliser pour couvrir les charges d'exploitation (notion de seuil de rentabilité - point mort).
- Définition du CA prévisionnel par les produits
 - □ Le créateur a testé ou a fait tester son produit auprès de la clientèle potentielle en recueillant des promesses d'achat conditionnelles ou fermes. Ce sont ces dernières qui font l'objet du calcul du CA.
- → L'estimation du chiffre d'affaires se fait sur 3 ou 5 ans.

PARTIE 2

STRATEGIE MARKETING

- Segmenter
- Cibler : couple produit marché
- Positionnement



SEGMENTATION

- Segmenter un marché consiste à le découper le marché en sous-ensembles distincts, chacun de ces groupes pouvant être raisonnablement être choisi comme cible à atteindre à l'aide d'un marketing mix spécifique
- Critères de segmentation :
 - Géographique
 - Socio-démographique
 - Psychographiques
 - comportement



CIBLAGE

- → 5 stratégies de couverture d'un marché après segmentation :
 - Concentration
 - Spécialisation par produit
 - Spécialisation par marché
 - Spécialisation sélective
 - Couverture globale3.

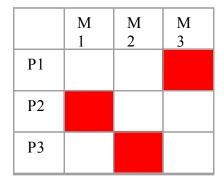


	M1	M2	M3
P1			
P2			
Р3			

Concentration:

Centration sur un couple produit marché:

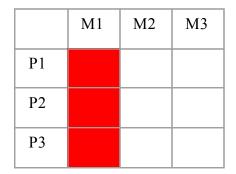
- Entreprise disposant de ressources limitées
- Segment non inexploité



Spécialisation sélective

On cible les différents segments par des produits spécifiques

Cette stratégie a pour avantage de réduire les risques inhérents à un produit ou à un marché



Spécialisation par marché

Plusieurs produits pour le même marché Notion de gamme de produits



	M1	M2	M3
P1			
P2			
Р3			

Spécialisation par produit

Entreprise se concentrant sur un seul produit L'entreprise gagne en notoriété Risque : obsolescence du produit ou changement Des goûts des consommateurs



Couverture globale

Attaque de l'ensemble des segments avec des produits spécifiques pour chaque marché



POSITIONNEMENT

- → Le positionnement est la conception d'un produit et de son image dans le but de lui donner une place déterminée dans l'esprit du consommateur cible
- → Le positionnement peut se faire par :
 - Le produit
 - Le prix
 - L'innovation
 - Le mode de vente
 - L'image symbolique de communication

PARTIE 3

LES ACTIONS COMMERCIALES



VOTRE POLITIQUE COMMERCIALE

Politique de produit

Politique de prix

Politique de distribution

Politique de communication



POLITIQUE DE PRODUIT

- Quels sont les caractéristiques votre produit par rapport à ceux de vos concurrents ?
- Quels en sont les aspects positifs et négatifs au regard des distributeurs, consommateurs, ... (présentation, performances, garantie, simplicité, ...)?
- → Aurez-vous un produit ou une gamme, plusieurs produits ou plusieurs gammes ?



POLITIQUE DE PRIX

- Quel est le niveau de prix de vos produits ?
- Comment vous situez-vous par rapport à la concurrence ? Pourquoi ?
- 3 méthodes pour la fixation du prix :
 - Selon les coûts de l'entreprise
 - Selon la concurrence
 - Selon la demande



POLITIQUE DE DISTRIBUTION

- → Indiquez quel type de canal(aux) de distribution vous comptez utiliser pour la distribution de vos produits.
- → Où en sont vos contacts avec ces canaux ?
- Quels sont les délais et modes de règlement de ces canaux ?
- Envisagez-vous de vendre directement ? Si oui, par quels moyens ?
- → S'il est prévu une force de vente, indiquez son nombre, sa structure, son type de rémunération.



POLITIQUE DE COMMUNICATION

- Communiquer c'est transmettre un message à une cible bien cernée.
- → Toute action de communication vise un public précis qui, par sa réponse, sanctionne ou non l'action.
- Exemple de cible : les clients,
- → Et également : les prescripteurs, les journalistes, administrations, les entreprises, les fournisseurs......



MOYENS INTERNES DE COMMUNICATION

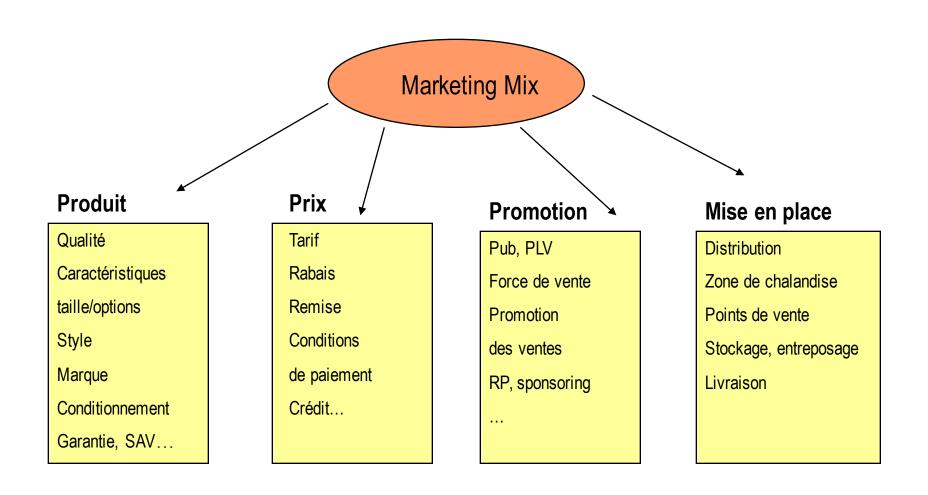
- → Nom de l'entreprise : le nom doit :
 - être mémorisable facilement,
 - Refléter l'activité de l'entreprise
 - Permettre de faire la différence avec les concurrents
- → Le logo : permet de visualiser facilement l'entreprise : le crocodile pour Lacoste ou la pomme pour Apple
- Médias naturels de l'entreprise :
 - papier à en tête,
 - le conditionnement du produit,
 - les dépliants,
 - les fiches,
 - rapports d'activité.....

MOYENS EXTERNES DE COMMUNICATION

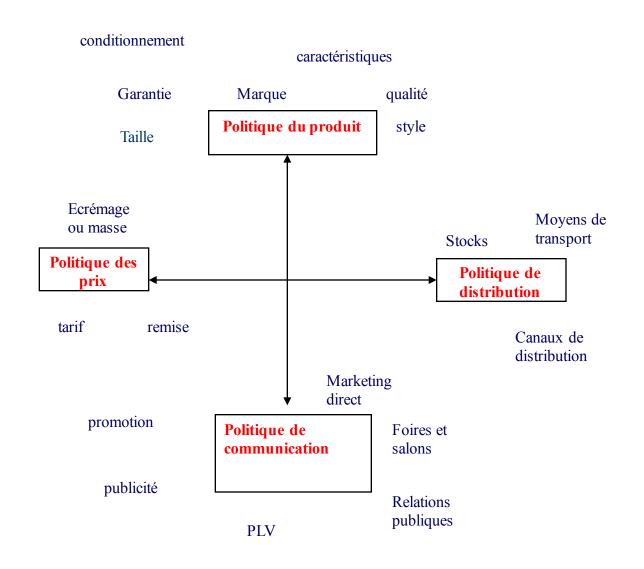
Grands médias (investissements importants)	Radio TV Cinéma
	Affichage urbain
Presse spécialisée	Moyen pour toucher directement des cibles homogènes en intérêt
Foires et salons	Bon moyen pour se faire connaître dans les milieux spécialisés
Le sponsorat	Permet de lier une image positive entre l'entreprise et l'événement objet du sponsoring
Marketing direct	Téléphone Courrier mailing



LA MISE EN ŒUVRE: LE MIX



STRATEGIE COMMERCIALE 1- PLAN MARKETING





AUTRES ÉLÉMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Indiquez ici tous les éléments de votre politique commerciale qui vous semblent importants et que vous n'auriez pas jusqu'à présent cités.

→ Exemples :

- le créateur connaît déjà les clients,
- il a dans son équipe de départ un représentant bien introduit,
- une entreprise importante l'aide dans son démarrage commercial,
- il possède un fichier à jour de la clientèle,

ETUDE COMMERCIALE

Comprendre le marché

Stratégie Marketing

Actions commerciales

OFFRE

Segmentation

Produit & service

DEMANDE

Ciblage

Prix

Distribution

Positionnement

Pub & promotion

1





ETUDE TECHNIQUE

L'étude de faisabilité technique a pour objectif de déterminer l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour l'exercice de son activité.

- → QUEL OUTIL DE PRODUCTION ?
- → QUEL LOCAL POUR L'EXPLOITATION ?
- QUELS MOYENS EN PERSONNEL?



ETUDE TECHNIQUE QUEL OUTIL DE PRODUCTION?

- capacité de production prévisionnelle : L'étude commerciale
- être très prudent dans l'évaluation de cette capacité de production : Il est plus facile d'accroître cette capacité au besoin, que de se débarrasser d'un matériel de trop
- → Le coût du matériel en rapport avec sa qualité et ses performances est également un critère d'une importance particulière;
- → Avant de décider de l'acquisition d'un matériel neuf, considérez l'opportunité d'en acquérir un d'occasion ou de prendre en leasing;
- → Le coût d'un matériel n'est pas seulement son coût d'acquisition, mais également celui de son entretien sur toute sa durée de vie : service après vente, disponibilité des pièces de rechange et délais nécessaires pour la remise en marche en cas de panne



ETUDE TECHNIQUE QUEL LOCAL POUR L'EXPLOITATION?

- → L'emplacement géographique joue un rôle déterminant dans la réussite du projet surtout pour les activités commerciales.
- → Etre près de sa clientèle et de ses fournisseurs, se situer dans un endroit qui connaît un trafic important, peuvent être les gages de succès d'une affaire,
- → Il faut se garder d'acquérir un local trop exigu compte tenu de la dimension actuelle du projet ou des plans de son développement dans un futur proche.
- → A l'inverse, il ne faudra pas prendre un local surdimensionné par rapport à vos besoins. Cela impliquerait des dépenses inutiles que vous aurez à supporter sur un espace inutilisé.



ETUDE TECHNIQUE QUELS MOYENS EN PERSONNEL?

- → Il faudra commencer par arrêter les besoins de l'entreprise en matière de personnel.
- → La connaissance des différentes étapes des processus d'approvisionnement, de stockage, de transformation et de commercialisation, vous permettra d'énumérer les postes de travail à mettre en place dans l'entreprise.
- → L'effectif du personnel administratif sera quant à lui, déterminé en fonction des différentes tâches à effectuer : comptabilité, informatique, secrétariat, etc.
- → Le choix du personnel sera effectué en fonction des spécialités et des profils qui cadrent le mieux avec vos critères;
- → Il faudra également décider d'une grille de rémunération et d'avancement du personnel, qui tient compte de la législation du travail en vigueur et des tarifs pratiqués dans votre secteur d'activité.

70



MATERIEL

LOCAL

PERSONNEL

performances

coût

fournisseurs

Emplacement

Surface

Aménagement

Compétences

salaires

Tâches

ETUDE FINANCIERE



ÉTUDE FINANCIÈRE

- → Cette étude consiste à traduire, en termes financiers tous les éléments réunis dans l'étude commerciale et technique.
- → L'étude financière permet progressivement de faire apparaître tous les besoins financiers de l'entreprise en activité et les possibilités de ressources qui y correspondent
- → La démarche consiste en 2 étapes qui permettent de répondre aux questions suivantes :



QUESTION 1.

Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet, et pourrez-vous les réunir ?

- → Evaluer les besoins durables de financement programme d'investissement
- → Recenser et mettre en regard autant de ressources financières durables.
- → Le plan de financement initial est un tableau qui reprend les besoins durables et les ressources durables



QUESTION 2.

Les recettes seront-elles suffisantes pour couvrir les différentes charges ?

- → Le projet est il rentable?
- → C'est le compte de résultat prévisionnel qui le mettra en évidence.





PLAN DE FINACEMENT INITIAL



CONSTRUCTION DU PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

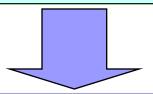
- → Il s'agit, outre de savoir à combien se chiffre le projet, de rechercher la meilleure solution financière pour "boucler "ce plan
- Après avoir recensé les besoins et les ressources financières disponibles, il faut trouver une ou plusieurs solutions pour les capitaux manquants afin d'équilibrer les deux colonnes de ce tableau.
- → Cette étape vous conduira soit à :
 - Demander un crédit d'investissement MT ou LT
 - redimensionner votre projet en le modifiant pour réduire les besoins (par exemple : moins d'investissements grâce aux recours à la soustraitance).



- Le plan de financement initial se présente sous la forme d'un tableau comprenant deux parties :
 - dans la partie gauche, les besoins de financement durables qu'engendre le projet (programme d'investissement)
 - dans la partie droite, le montant des ressources financières durables qu'il faut apporter à l'entreprise pour financer tous ses besoins de même nature.

Besoins durables	Ressources durables
 Frais d'établissement Investissements HT Besoin en fonds de roulement 	 Capital social ou apport personnel Comptes-courants d'associés (s'il y a lieu) Subvention ou primes d'équipement Emprunts à moyen ou long terme
Total	Total

PROGRAMME D'INVESTISSEMENT P.I



INVESTISSEMENT IMMATERIEL &
INVESTISSEMENT PHYSIQUE



BESOINS EN FOND DE ROULEMENT



COMPOSANTES DE L'INVESTISSEMENT IMMATERIEL:

- → RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT
- → DEPOT DE BREVET ET PROPIETE INDUSTRIELLE
- → ESSAIS EN LABORATOIRE
- → DROITS D'ENTREE(franchise)
- → FRAIS D'ETUDES



COMPOSANTES DE L'INVESTISSEMENT PHYSIQUE:

- → FRAIS D'ETABLISSEMENT
- TERRAIN
- → CONSTRUCTIONS ET AMENAGEMENTS
- → MATERIEL DE PRODUCTION (local et/ou importé)
- → MATERIEL DE TRANSPORT UTILITAIRE
- → MOBILIER ET MATERIEL DE BUREAU
- → DIVERS ET IMPREVUS
- Les investissements sont à retenir pour leur prix hors taxes

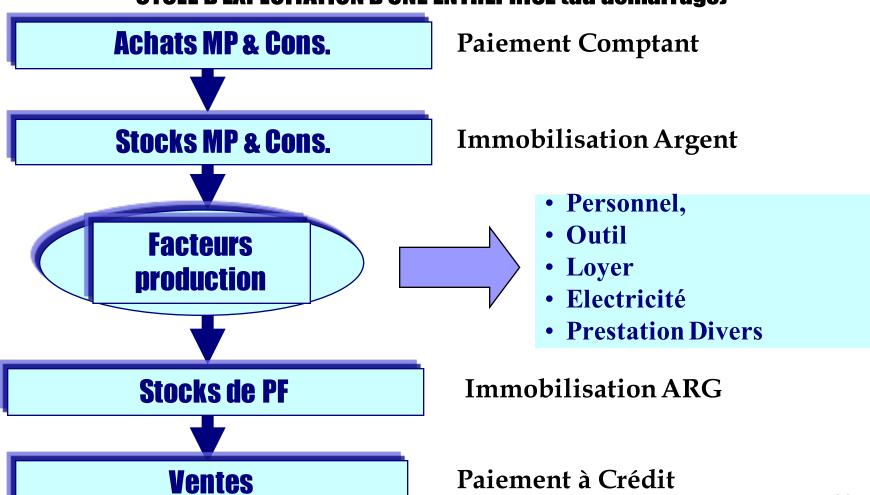


Le besoin en fonds de roulement (BFR)

- Avant de commercialiser, vous devez, en général, acquérir un stock minimum.
- → Puis, dès le lancement de l'activité, vous aurez peut-être à accorder des délais de règlement à vos clients : une fois vos produits livrés, l'argent qui vous sera dû constituera une créance client
- → En revanche, vous obtiendrez sans doute, vous aussi, des délais qui vous permettront de ne pas payer immédiatement vos fournisseurs.
- → Vous aurez donc une " masse d'argent " (stocks moyens + encours moyens de créances sur les clients encours moyens de dettes à l'égard des fournisseurs) immobilisée et nécessaire à l'exploitation de l'entreprise.

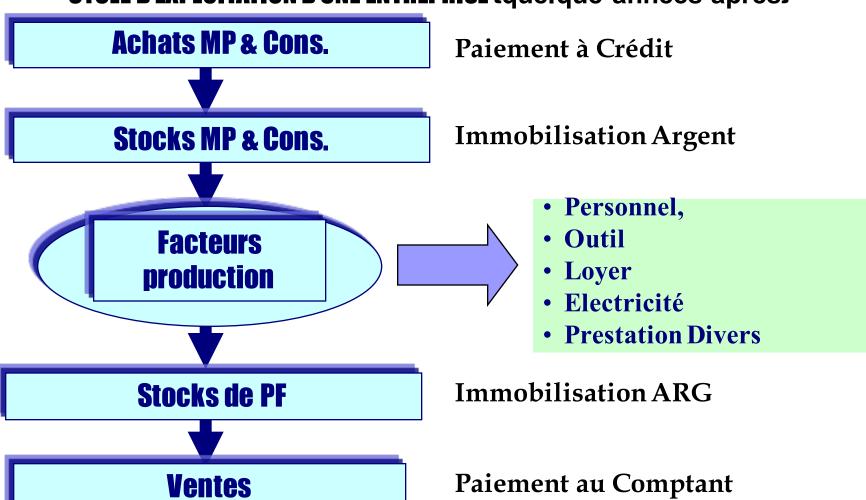
Le besoin en fonds de roulement (BFR)

CYCLE D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE (au démarrage)



Le besoin en fonds de roulement (BFR)

CYCLE D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE (quelque années après)



BILAN ET FONDS DE ROULEMENT: FDR

ACTIF	PASSIF
Actif immobilisé	Capitaux permanents
	Capitaux propres
Actif circulant	Dottos à long et moven torme
Stocks	Dettes à long et moyen terme
Créances clients	Dettes à court terme
Disponibilités : banque, caisse	Fournisseurs
Disponibilités : barique, caisse	6 / 111
	Crédites bancaires à CT

FDR = ressources permanentes – immobilisations nettes

- → Une entreprise a besoin de capitaux pour acquérir les immobilisations et à faciliter le démarrage de son cycle d'exploitation
- → Le FDR est la part des ressources permanentes non affectée à l'acquisition des immobilisations



FONDS DE ROULEMENT: FDR

- → Le FDR de démarrage est souvent insuffisant pour financer le cycle d'exploitation de l'entreprise, celle ci aura par suite recours aux emprunts à court terme auprès de ses fournisseurs et de ses banquiers
- → Au fil des années, le FDR est augmenté :
 - □ Des réserves (prélèvements effectués sur les bénéfices)
 - Des dotations aux amortissements et provisions
 - □ Des différents apports réalisés par les associés (augmentations de capital, apports en comptes courants d'associés)
- → L'augmentation du FDR permet à l'entreprise de préserver son indépendance financière et sa solvabilité



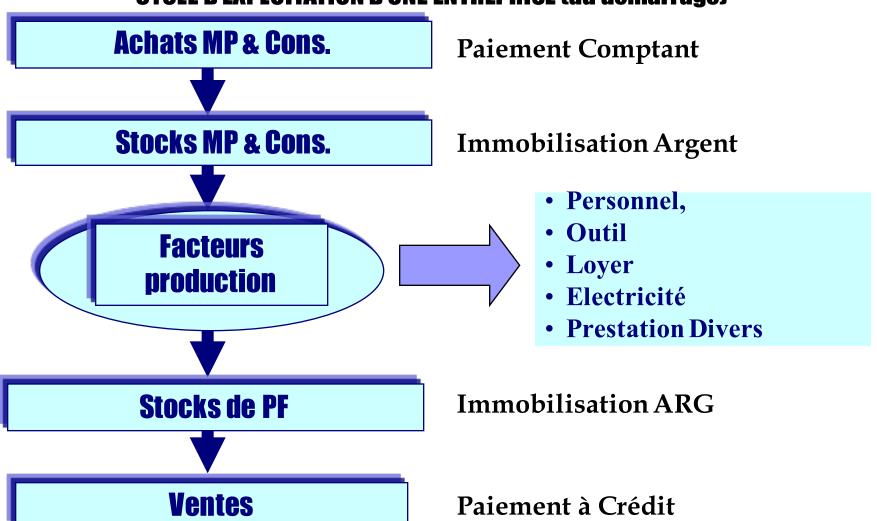
LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT BFR

- Avant de commercialiser, vous devez, en général, acquérir un stock minimum.
- Puis, dès le lancement de l'activité, vous aurez peutêtre à accorder des délais de règlement à vos clients : une fois vos produits livrés, l'argent qui vous sera dû constituera une créance client
- → En revanche, vous obtiendrez sans doute, vous aussi, des délais qui vous permettront de ne pas payer immédiatement vos fournisseurs.
- → Vous aurez donc une " masse d'argent "immobilisée et nécessaire à l'exploitation de l'entreprise.

100

LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT BFR

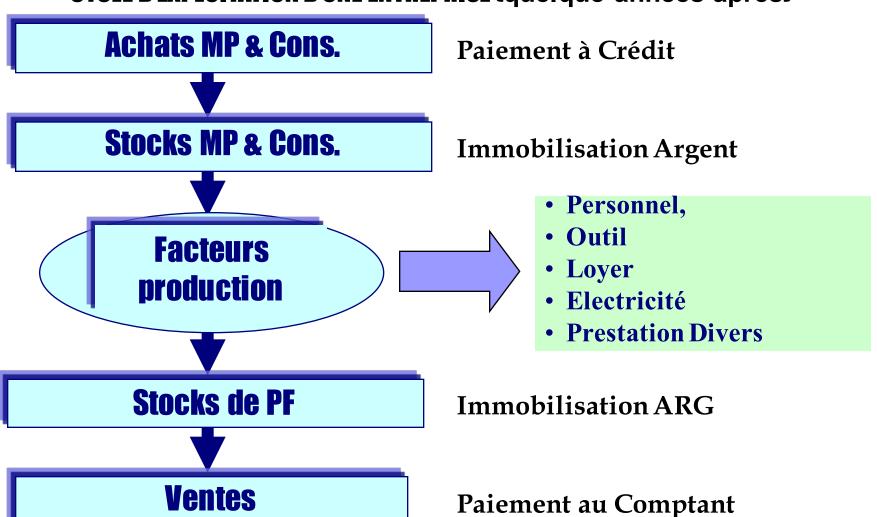
CYCLE D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE (au démarrage)



.

LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT BFR

CYCLE D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE (quelque années après)



70

LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT BFR

B.F.R. = Actif circulant hors trésorerie – passif circulant hors crédits court terme

B.F.R = stocks + créances sur les clients – dettes fournisseurs

- → Le BFR représente la partie des actifs circulants d'exploitation qui n'est pas financée par des ressources d'exploitation
- → Cas particulier d'activité de services : on remplace le stock par les travaux en cours

PROGRAMME D'INVESTISSEMENT Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Emplois d'explo	oitation:			
		EX 1	EX 2	EX 3
Stocks de Matière.Premières	Nombre de Jours Achats			
Stocks d'Encours	Nombre de Jours C.A.			
Stocks De Produits Finis	Nombre de Jours C.A.			
Crédits Clients	Nombre de Jours C.A.			
Avance Fournisseurs	Nombre de Jours Achats			
Charges	En mois de Charges			
TOTAL	Emplois	E1	E 2	E 3

10

PROGRAMME D'INVESTISSEMENT Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Ressources d'exploitation		EX 1	EX 2	EX 3
Avances Clients	Nombre jours C.A.			
Crédits Fournisseurs Nombre jours Achats				
TOTAL Ressources		R1	R2	R3

PROGRAMME D'INVESTISSEMENT Le besoin en fonds de roulement (BFR)

B.F.R. = Emplois - Ressources	B 1	B2	В3
B.F.R. Additionnel =	-	B2-B1	B3-B2

- → Le BFR représente la partie des actifs circulants d'exploitation qui n'est pas financée par des ressources d'exploitation
- → Cas particulier d'activité de services : on remplace le stock par les travaux en cours



EXEMPLE DE CALCUL DE BFR

- → Prenons l'exemple d'une entreprise de production qui présente les caractéristiques suivantes :
- → CA HT 3 M DH; TVA 20 %;
- → Les achats représentent 40 % du CA HT.
- → Les conditions de règlements :
 - Clients: 40 % à 30 jours; 60 % à 60 jours.
 - □ Fournisseurs : 30 % à 60 jours ; 70 % à 30 jours.
- → Stocks matières : 1,5 mois.
- → Stocks produits finis: 8 jours

M

SOLUTION

- → 1) Créances clients :
 - \Box 40 % x 30 j = 12 j 60 % x 60 j = 36 j, soit 48 j CA TTC
 - Créances clients = 48 * 3000* 1.2 / 360 = 480 mDH
- → 2) Achats matières :
 - 40% * CA HT *1.5 /12 = 1200 mDH
- → 3) Stocks produits finis:
 - 8jours de CA HT = 8* 3000/ 360 = 67 mDH
- → 4) Dettes fournisseurs:
 - □ 30 % à 60 j = 18 j ; 70 % à 30 j = 21 j soit 39 j d'achats TTC
 - Dettes fournisseurs = 39*1200*1.2 /360 = 39 mDH
- → BFR = (stock matières + stocks produits + créances clients)
 dettes fournisseurs
- → BFR =
- On peut diminuer le BFR en augmentant la rotation du stock, en réduisant la durée des crédits clients, et en allongeant la durée du crédit fournisseurs



COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL



COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

- → Le compte de résultat est un tableau qui retrace l'activité et permet, pour chacun des trois premiers exercices, de recenser :
- → l'ensemble des dépenses (charges) de l'exercice,
- → les recettes (**produits**) de l'exercice
- → Il faut s'assurer que l'activité dégage un bénéfice suffisant (reliquat des produits par rapport aux charges).

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEI

PRÉVISI	ONNEL	A1	A2	A 3
1. CA production vendue HT	Etude Technique			
2. CA marchandises vendues HT	Etude de Marché			
3. CA prestation de services HT				
4. Achats (H.T.)				
5. Charges d'Exploitation :				
5.1. Frais de Personnel	M.S. + C.S.			
5.2. Impôts et Taxes	Taxe d'édilité , enregistrement			
5.3. Loyer				
5.4. Honoraires				
5.5. Entretien				
5.6. Transport & Déplacements	0,25 à 1 % C.A.			
5.7. Frais de Gestion	0,5% à 2% C.A.			
5.8. Publicité	Plan Marketing			

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL ... suite

		A1	A 2	A 3
6. Frais Financiers CT	0,5 à 1,5 % CA			
7. Frais Financiers L&MT				
8.dotations				
amortissements				
9.Résultat Avant Impôts				
10. I.S. ou I.G.R.				
12. Résultat Net				
13. Cash Flow				

L'AMORTISSEMENT

- → L'amortissement est une notion comptable qui a pour objet de constater la dépréciation subie par une immobilisation en raison de l'usure ou du temps.
- → Exemple : une entreprise inscrit à son bilan en 2001 un véhicule pour une valeur de 150 000 DH (valeur d'achat). En 2003, le véhicule aura perdu de sa valeur. L'amortissement permet de prendre en compte chaque année la perte subie par l'entreprise du fait de cette dépréciation.
- → Fiscalement, les amortissements régulièrement pratiqués au cours d'un exercice viennent en déduction du bénéfice imposable.
- → L'objectif poursuivi est de reconstituer un capital pour permettre le remplacement des immobilisations.
- → Tout entrepreneur individuel ou société peut

LES CONDITIONS À RÉUNIR POUR AMORTIR

- → Ne peuvent être amorties que les immobilisations corporelles ou incorporelles, c'est à dire les biens destinés à rester durablement dans l'entreprise.
- → Les immobilisations doivent être inscrites à l'actif du bilan.
- → Le bien doit se déprécier par l'usure ou le temps.
- → Le taux d'amortissement est fonction de la durée probable d'utilisation du bien II est toutefois possible d'amortir sur une période plus courte si des conditions particulières d'exploitation le justifient
- → Précision : les biens d'occasion acquis par une entreprise ou une société, ou apportés en nature lors de sa constitution, peuvent être amortis (uniquement selon le mode linéaire) en appliquant un taux déterminé en fonction de la durée probable de leur utilisation appréciée à la date d'achat ou d'apport des biens.



LA DURÉE ET LE TAUX D'AMORTISSEMENT

- → L'amortissement est calculé à partir du prix de revient des immobilisations, c'est à dire :
 - pour les immobilisations acquises à titre onéreux : le prix d'acquisition, majoré des frais accessoires nécessaires à la mise en état d'utilisation du bien (par exemple les frais d'installation et de montage),
 - pour les immobilisations acquises à titre gratuit : la valeur vénale du bien (valeur de revente),
 - pour les immobilisations créées par l'entreprise : le coût de production du bien.

20

AMORTISSEMENTS: TABLEAU RÉCAPITULATIF

Poste d'actif	Durée	Taux
Frais d'établissement	3 à 4 ans	25% à 33%
Constructions	20 ans	5%
Aménagements	10 ans	10%
Matériel lourd	10 ans	10%
Matériel léger	4 à 5 ans	20% à 25%
Matériel de transport	5 ans	20%
PC, logiciels	2 à 3 ans	33% à 50%



FINANCEMENT EMPRUNTS A LONG & MOYEN TERME

- → CREDIT A LA JEUNE ENTREPRISE;
- → CREDIT A MOYEN TERME;
- → PRÊT PARTICIPATIF BANK AL AMAL
- → Fonds de garantie



CREDIT JEUNES ENTREPRISE

Objet:

- → C'est un prêt octroyé lors d'une première installation "Création";
- → Pour les activités se rattachant à tous les secteurs ;
- → C'est un prêt pour jeunes entrepreneurs à titre individuel ou les sociétés

7

CREDIT JEUNES ENTREPRISE (suite)

Conditions pour entrepreneurs individuels:

- → Etre de nationalité marocaine ;
- → Etre âgé de 20 à 45 ans ;
- Présenter un projet viable de première installation ou de création
- → Le plafond du crédit ne dépasse pas 1MDH

w

CREDIT JEUNES ENTREPRISE (suite)

Conditions pour sociétés ou coopératives

- → Le prêt est accordé à la personne morale constituée par les jeunes entrepreneurs ;
- → Les associés, les actionnaires et les détenteurs de parts des sociétés doivent remplir les conditions d'age et de nationalité avec une dérogation en terme d'age maximum pour un seul associé
- → Les coopératives peuvent ne comprendre que 3 membres
- → Le plafond du crédit ne dépasse pas 3 MDH



CREDIT JEUNES ENTREPRISE (suite)

Caractéristiques du Prêt:

→ Montant du Prêt :

Max 1.000.000 DH pour personne individuelle Max 3.000.000 DH pour société ou coopérative

→ Quantum de financement :

Ne peut dépasser 90 % du projet ou de la quote- part du bénéficiaire

Autofinancement:

10 % du Programme d'investissement

M

CJE: REMBOURSEMENTS

- → Différé banque : 2 à 3 ans Durée :
- → Durée de remboursement :
 - Moyen terme JE : < ou égal à 7 ans</p>
 - □ Long terme JE : 8 à 12 ans
- → Taux d'Intérêt : 6 % si la durée = 7 ans
- → Taux d'Intérêt : 7,25% si la durée > 7 ans

70

CREDIT JEUNES ENTREPRISE (suite)

Modalités de Remboursement :

Sont fixées selon la nature du projet et sa rentabilité prévisionnelle :

- Mensualités,
- → Trimestrialités,
- Quadrimestrialité
- Semestrialités
- ou Annuités.

re.

CREDIT JEUNES ENTREPRISE (suite)

Garanties:

- → Les Garanties liées au projet :
 - Hypothèque,
 - Nantissement sur Fonds de Commerce,
 - Nantissement du matériel,
 - Subrogation dans les droits du vendeur
 - ☐ Délégation d'assurance local & matériel,
 - Délégation d'assurance décès toutes causes.

→ Aval CCG

- A hauteur de 85% du prêt
- □ Commission: 1.5 %

CREDIT A MOYEN ET LONG TERME

Objet de Financement :

Création, Extension ou Modernisation

Bénéficiaires:

→ Toute entreprise produisant des biens et des services.

Programme d'Investissement :

→ Pas de plafond

CREDIT A MOYEN ET LONG TERME (suite)

Quantum de Financement:

→ 70 % du programme d'investissement

Durée:

12 ans

Différé:

2 ans

Taux d'Intérêt:

- → 6,95 % si durée = 7ans
- → 7,95 % si durée > 7 ans

w

CREDIT A MOYEN ET LONG TERME (suite)

Remboursement:

→ Trimestriel, Quadrimestriel, Semestriel ou Annuel

Garanties:

- → Hypothèques SUR T.F,
- → Nantissement sur FDC ,
- → Nantissement du matériel à acquérir,
- → Délégation d'assurance incendie, vol, ...
- → Délégation d'assurance décès toutes causes,
- Subrogation dans les droits du vendeur,
- → Caution des associés,
- → Aval CCG à hauteur de 50% du crédit etc.



PRÊT PARTICIPATIF BANK AL AMAL

Objet de Financement:

→ Création, Extension ou Modernisation

Bénéficiaires:

→ Entreprise produisant des biens et services promues par des Marocains Résidant à l'Étranger détenant 20% du Capital.

Programme d'Investissement:

→ Pas de plafond



Quantum de Financement:

→ 40% avec un plafond de 1% des fonds propres de BANK AL AMAL (soit actuellement 5 M DH).

Durée Maximale:

→ 15 ans

Différé:

→ 2 ans

Taux d'Intérêt:

- → 7,5% si durée ≤ 10 ans
- → 8,5% si Durée > 10 ans

100

PRÊT PARTICIPATIF BANK AL AMAL (suite)

Remboursement:

→ Trimestriel, Quadrimestriel, Semestriel ou Annuel

Garanties:

- → Hypothèques SUR T.F,
- → Nantissement sur F.D.C,
- → Nantissement du matériel à acquérir,
- → Délégation d'assurance incendie, vol, ...
- → Délégation d'assurance décès toutes causes,
- → Subrogation dans les droits du vendeur,
- → Caution des associés,
- → Caution de la Banque. etc...

CREDITS DE FONCTIONNEMENT



CREDITS DE FONCTIONNEMENT OU CREDITS A COURT TERME

→ CREDITS DE FONCTIONNEMENT PAR DECAISSEMENT

→ CREDITS DE FONCTIONNEMENT PAR SIGNATURE



CREDITS DE FONCTIONNEMENT PAR DECAISSEMENT

- → AVANCES SUR MARCHANDISES
- → CREDIT DE CAMPAGNE
- → ESCOMPTE COMMERCIAL
- → FACILITE DE CAISSE
- → CREDIT DIRECT
- → PREFINANCEMENT DES MARCHES PUBLICS
- → AVANCES SUR MARCHES NANTIS
- → ESCOMPTE CAISSE MAROCAINE DES MARCHES
- → PREFINANCEMENT EXPORT
- → AVANCES SUR CREANCES A L'EXPORT



CREDITS DE FONCTIONNEMENT PAR SIGNATURE

- → CAUTION PROVISOIRE
- → CAUTION DEFINITIVE
- → CAUTION RESTITUTION D'ACOMPTE
- CAUTION RETENUE DE GARANTIE
- → CAUTION EN DOUANE
- → CREDIT DOCUMENTAIRE
- → CAUTION LIBRE

ETUDE FINANCIERE

Programme
d'investissement
& plan de
Financement initial

Compte de Résultats prévisionnels

Plan de Trésorerie plan de Financement A 3 ans Indicateurs &Seuils de rentabilité

P.I

- -Invest. Immatériel
- Invest. Matériel
- BFR

Produits

Charges

Encaissements

Var. ressources durables

Var. emplois durables

Rent. commerciale

Rent. financière

Rent. capitaux

Plan de financement initial

- Ressources durables
- Besoins durables

Décaissements

Point Mort

Impôts d'Existence:

→ Calculés sur la Base de la Valeur Locative :

POSTE	VALEUR	TAUX	VALEUR LOCATIVE
TERRAIN	A	3%	A x 0,03
BATIMENT	В	4%	B x 0,04
MATERIEL	C	4%	C x 0,04
VALEUR LOCATIVE TOTAL		VL = (Ax.03)+(Bx.04)+(Cx.04)	

PATENTE:

= 10% de la valeur locative (Exonération pendant 5ans à partir de la date du début d'activité).

TAXE URBAINE:

= 13,5% de la valeur locative (Exonération pendant 5ans à partir de la date du début d'activité).

TAXE D'EDILITE:

= 10% de la valeur locative pour les bâtiments situés à l'intérieur des périmètres urbains et 6% pour les zones périphériques des communes urbaines.

.

FISCALITE DES ENTREPRISE

Impôts Liés à l'Activité:

Calculés selon la nature des biens ou services produits

Taxe sur la Valeur Ajoutée :

- →20% (taux normal) pour tous biens et services
- → 14% pour les opérations :
 - d'Entreprises des travaux immobilières ;
 - de Professions Libérales ;
 - de Transport.
- →7% pour certains services ou produits tels : Eau, Électricité, produits pharmaceutiques ...

Impôts Liés au Résultat :

Calculés en fonction du Résultat d'Exploitation de l'Exercice

Impôt Général sur le Revenu :

TRANCHE DE REVENU EN DH	TAUX EN %	SOMME A DEDUIRE POUR LE CALCUL RAPIDE
0 À 20.000	Exonéré	-
20.001 à 24.000	13%	2.600
24.001 A 36.000	21%	4.520
36.001 A 60.000	35%	9.560
LE SURPLUS EST TAXE A	44%	14.960

w

FISCALITE DES ENTREPRISE

Impôt sur les sociétés :

= 30% du résultat Brut d'Exploitation.

Mais = 25% de l'IGR ou l'IS qu'il faut payer dans le cas d'Exonération de l'IGR ou l'IS.



INVESTISSMENTS AU MAROC: AVANTAGES

- → Droit de douane sur les biens d'équipement, matériels et outillages ainsi que leurs pièces détachées : entre 2.5% et 10% (ce droit peut arriver ailleurs à 50%).
- → Exonération de la TVA sur les biens d'équipement acquis localement ou importés.
- → Droit d'enregistrement : Les actes d'acquisition de terrains destinés à la réalisation d'un projet d'investissement ne sont pas soumis aux droits d'enregistrement (au lieu de 0.5%).
- → Exonération de la patente et de la taxe urbaine pendant les 5 premières années.



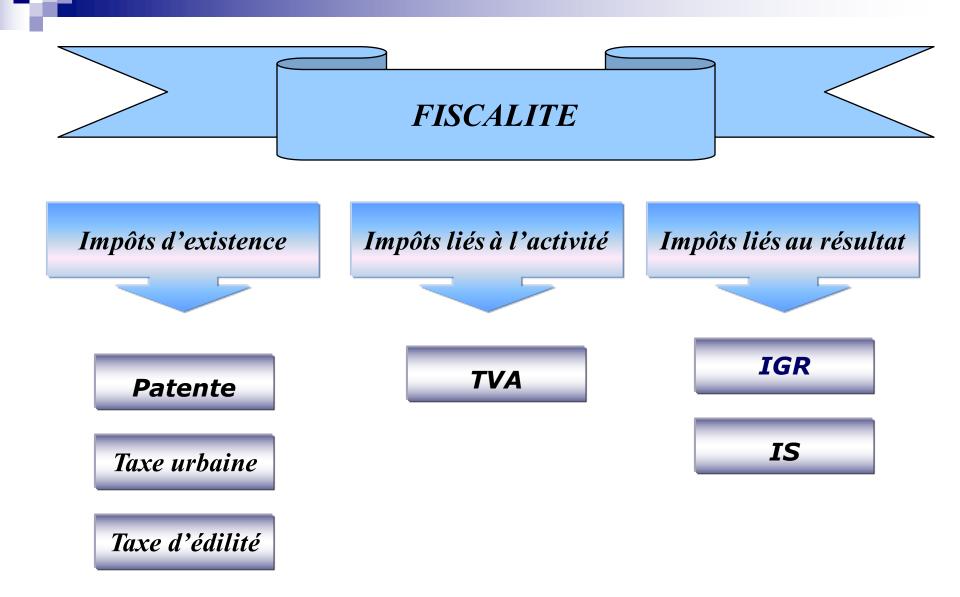
INVESTISSMENTS AU MAROC: AVANTAGES

- → Entreprises exportatrices : exonération de l'I.S ou l'IGR pendant 5 premières années et 50% après.
- → 50% d'IS (ou IGR) pendant les 5 premières années pour les entreprises artisanales ou celles implantées dans les zones d'activité bénéficiant d'un traitement fiscal préférentiel.
- → Ces zones sont : Al Hoceima, Berkane, Boujdour, Chefchaouen, es-semara, Guelmim, Jerada, laâyoune, Larache, Nador, Oued-ed-dahab, Oujda-anjad, tangerassilah, Fahs-bni-makada, Tan-tan, taounate, taourirt, Tata, Tetouan



INVESTISSMENTS AU MAROC : AVANTAGES

- → PFI : exonération
- Provision pour investissement à hauteur de 20% du bénéfice fiscal
- Possibilité d'amortissement dégressif
- → Prise en charge partielle par l'état des coûts d'acquisition de terrains et de constructions dans le cadre de contrats entreprise-Etat





CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE

- Cette étape consiste à adapter au projet de création d'entreprise, un cadre juridique qui lui permettra de voir le jour en toute légalité.
- → Quelle que soit l'activité qui sera exercée, industrielle, commerciale, artisanale, ou libérale, le choix d'une forme juridique se fera entre :
 - demander son immatriculation en tant qu'entrepreneur individuel,
 - ou créer une société.



EN CHOISISSANT L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

- → L'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne.
- → Une grande liberté d'action : l'entrepreneur est le seul maître à bord et n'a de comptes à rendre à personne. La notion d' « abus de bien social » n'existe pas dans l'entreprise individuelle.
- → En contrepartie, les patrimoines professionnel et personnel sont juridiquement confondus.
- → L'entrepreneur est responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens
- Les bénéfices de l'entreprise seront portés dans la déclaration des revenus de l'entrepreneur
- → Les formalités de création de l'entreprise sont réduites au minimum. Il suffit de demander sa patente et son immatriculation, en tant que personne physique



EN CHOISISSANT LA SOCIÉTÉ

Créer une société revient à donner naissance à une nouvelle personne, juridiquement distincte du ou des associés fondateurs.

Par conséquent :

- → L'entreprise dispose de son propre patrimoine. En cas de difficultés de l'entreprise, en l'absence de fautes de gestions graves qui pourraient être reprochées aux dirigeants, les biens personnels de ces derniers et naturellement des associés seront à l'abri de l'action des créanciers de l'entreprise,
- → exception : la société en nom collectif dans laquelle chaque associé est solidairement et indéfiniment responsable avec la société.
- → L'utilisation des biens de la société à des fins personnelles peut entraîner des poursuites au titre de l'« abus de biens sociaux ».



EN CHOISISSANT LA SOCIÉTÉ

- → S'agissant d'une « nouvelle personne », la société a un nom (dénomination sociale), un domicile (siège social) et dispose d'un capital social.
- → Le dirigeant désigné pour représenter la société vis à vis des tiers n'agit pas pour son propre compte, mais au nom et pour le compte d'une personne morale distincte.
- → Il doit respecter un certain formalisme lorsqu'il est amené à prendre des décisions importantes. De même, il doit périodiquement rendre des comptes aux associés sur sa gestion.
- Au niveau fiscal, la société peut être imposée personnellement au titre de l'impôt sur les sociétés (IS) soit de plein droit, soit sur option.
- → La création de la société donne lieu à des formalités complémentaires : rédaction et enregistrement des statuts auprès du centre des impôts, parution d'une annonce dans un journal d'annonces légales, blocage du capital, imatriculation RC...





LA NATURE DE L'ACTIVITÉ

- → Certaines activités elles sont rares imposent le choix de la structure juridique. C'est par exemple le cas des débits de tabac qui doivent obligatoirement être exploités en entreprise individuelle ou en Société en nom collectif.
- → Il est donc prudent de se renseigner au préalable auprès des organismes professionnels concernés, des chambres de commerce, ordres, ou en se procurant des fiches ou ouvrages sur l'activité choisie.



LA VOLONTÉ DE S'ASSOCIER

- On peut être tenté de créer une société à plusieurs pour des raisons diverses : patrimoniales, économiques, fiscales ou encore sociales.
- → Mais si l'on n'a pas, au départ, la volonté réelle de s'associer, de mettre en commun ses compétences, connaissances, carnet d'adresses... "pour le meilleur et pour le pire", les chances de réussite seront considérablement amoindries.
- → Certaines personnes souhaitent être "seul maître à bord" et ne supportent pas d'avoir des comptes à rendre.
 - Il faut alors rester indépendant, en entreprise individuelle ou SARL associé unique par exemple,
 - Ou s'associer avec d'autres pour ne partager que certaines charges et ainsi réaliser des économies : c'est le cas du Groupement d'intérêt économique (GIE) par exemple, dans lesquelles chaque associé reste indépendant au niveau de l'exercice de son activité professionnelle.



L'ORGANISATION PATRIMONIALE

- → Lorsque l'on a un patrimoine personnel à protéger et/ou à transmettre, le choix de la structure juridique prend toute son importance.
- Constituer une société permet de différencier son patrimoine personnel de celui de l'entreprise et donc de protéger ses biens personnels de l'action des créanciers de l'entreprise.
- Il convient cependant de préciser trois points :
 - Le rempart juridique, que constitue une société, sera différent d'une structure à une autre. Ex SNC, ou commandite simple
 - En cas de fautes de gestion : possibilité d'action en juste par leurs associés ou les tiers
 - Enfin, dès l'instant où la société demandera un concours bancaire, il sera probable que la caution de certains dirigeants ou associés sera exigée.



LES BESOINS FINANCIERS

- → Les besoins financiers ont été déterminés lors de l'établissement des comptes prévisionnels. Lorsqu'ils sont importants, la création d'une société de type SA ou SAS peut s'imposer pour pouvoir accueillir des investisseurs dans le capital.
- → Attention cependant à ne pas confondre "capital minimum" et "besoins financiers de l'entreprise". En effet, certaines sociétés imposent un capital social minimum, qui n'a naturellement aucun rapport avec les besoins financiers réels de l'entreprise.



L'ENTREPRISE

- → Selon la structure choisie, les règles de fonctionnement seront plus ou moins contraignantes.
- → Dans l'entreprise individuelle, le dirigeant est seul. De ce fait, les règles de fonctionnement sont réduites au minimum. Il prend toutes les décisions et engage en contrepartie sa responsabilité.
- → Dans les sociétés, le dirigeant n'agit pas pour son propre compte, mais au nom et pour le compte de la société. Il doit donc observer un certain formalisme et requérir l'autorisation de ses associés pour tous les actes importants qui touchent la vie de l'entreprise.



- → Selon le type de structure choisi, les bénéfices de l'entreprise seront assujettis à l'impôt sur le revenu IGR ou à l'impôt sur les sociétés IS.
- → Là encore, ce critère sera rarement déterminant en phase de création. En effet, il est difficile d'évaluer précisément le chiffre d'affaires prévisionnel de la future entreprise et d'effectuer ainsi une optimisation fiscale réaliste.
- → Néanmoins, si l'entreprise peut bénéficier d'une mesure d'exonération d'impôts sur les bénéfices, se placer sous le régime de l'impôt sur le revenu IGR sera plus avantageux. En effet, l'exonération portera alors sur l'intégralité des bénéfices, rémunération du ou des



LA CRÉDIBILITÉ VIS-À-VIS DES PARTENAIRES (BANQUIERS, CLIENTS, FOURNISSEURS...)

- → Il est indéniable que pour approcher certains marchés, la création de l'entreprise sous forme de société avec un capital conséquent sera recommandée.
- → Le créateur devra prendre en considération ces différents critères, en évitant de faire reposer son choix sur un seul d'entre-eux.

PROCEDURES POUR LA CREATION D'ENTREPRISES

ETABLISSEMENT DU CERTIFICAT NEGATIF

PHYSIQUES

OBLIGATOIRE SI DÉNOMINATION **MORALES**

OBLIGATOIRE



Tarif 150 DH



MORALES

OBLIGATOIRE
POUR TOUS LES CAS

Toute Personne SSP

Fiduciaire

Notaire

Tarif

- Honoraires
- •20 Dh/feuille



MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
SA SARL

Attestation de Blocage auprès d'une Banque



MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
SA SARL SNC SCS

Tarif

•0.5% du capital, min 1000 DH

PV nomination: 50 DHContrat de bail: 300 DH

Enregistrement & timbre



MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Tarif 200 DH Greffe du tribunal de commerce

DECLARATION PATENTE

PHYSIQUES

OBLIGATOIRE

MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Direction Régionale des Impôts

IMMATRICULATION REGISTRE DE COMMERCE

PHYSIQUES

< 3 mois date de Création

MORALES

OBLIGATOIRE

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Greffe du tribunal de commerce



PUBLICITE LEGALE

PHYSIQUES

MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Tarif

- Variable
- Moyenne 800 DH

Journal des annonces légales

Bulletin Officiel



< 30 j après Début Activité

OBLIGATOIRE

MORALES

< 30 j après Constitution

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Direction Régionale des Impôts

DEMANDE D'AUTORISATION ADMINISTRATIVE

PHYSIQUES

OBLIGATOIRE

Avant Début Activité **MORALES**

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Préfecture ou Province

AFFILIATION CNSS

PHYSIQUES

OBLIGATOIRE

MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

CNSS

DECLARATION EXISTENCE INSPECTION DU TRAVAIL

PHYSIQUES

OBLIGATOIRE

MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Inspection du Travail

DECLARATION EXISTENCE BARID AL MAGHRIB

PHYSIQUES

OBLIGATOIRE

MORALES

OBLIGATOIRE
POUR
TOUS LES CAS

Barid Al Maghrib

LES STRUCTURES D'APPUI



CAPITAL INVESTISSEMENT CAPITAL D'AMORÇAGE

- Apport de fonds propres finançant les dépenses préalables à la création d'une entreprise :
 - Recherche-développement,
 - Études de faisabilité,
 - Études de marchés,
 - Brevets,
 - Frais d'expertise juridique,
 - Réalisation de maquette ou de prototype, etc..
- → Le capital-amorçage est la forme la plus en amont du capitalinvestissement
- → L'arrivée de ce financeur provoque la création juridique de l'entreprise si ce n'était pas encore le cas.
- → Au Maroc : un seul fonds : Fonds d'amorçage Sindibad



FONDS D'AMORÇAGE SINDIBAD CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ

- → Nature du projet : Innovant du point de vue technologique et du savoir-faire reposant de préférence sur un brevet ;
- → Projet : en Pré-amorçage ou en amorçage ;
- → Lieu: Activité Principale sur le territoire marocain ;
- → Forme juridique : Société anonyme ou à Responsabilité Limité ;
- Absence d'un premier tour de financement externe de type capital risqueur



INCUBATEUR DE PROJETS

- → Espaces aménagés et dotés des moyens logistiques adéquats pour incuber des idées et des projets à caractère innovant
- → Incubateurs au sein des grandes écoles et universités
- → Peuvent bénéficier tout porteur de projet innovant (chercheur ou non, diplômé ou non,)
- → Avantages :
 - Formation et accompagnement pour la création de son entreprise
 - Accès aux moyens logistiques (laboratoires, matériel)
 - Assistance des enseignants et stagiaires
 - Lien avec des bailleurs de fonds et des industriels nationaux et étrangers
 - Aide financière



PÉPINIÈRES D'ENTREPRISES

- → Locaux aménagés avec infrastructure et accès routier important
- → Les pépinières sont destinés aux entreprises nouvellement crées
- → Loyers symboliques
- → Echange avec partenaires su place
- → Accès facilité à la zone industrielle après 2 ans





PRESENTATION DE LA CCG

- Etablissement public à caractère financier, placé sous la tutelle du Ministère chargé des Finances;
- → Créée le 4 juillet 1949, la CCG a été réorganisée par la loi en 1996.
- → Objet :
 - Garantie des crédits d'investissement;
 - Cautionnement des marchés à l'exportation;
 - Gestion pour compte de tiers de fonds de garantie et de toutes opérations similaires.

PRÉSENTATION DE DAR-AD-DAMANE



♦ Date de Création : Mars 1989

♦ Forme Juridique : S.A.

♦ Capital social : 25.000.000DH, en cours d'augmentation

à 75.000.000DH

♦ Actionnariat : ❖ Bank Al Maghrib

Établissements Bancaires

Fonds Hassan II

♦ Objet Social : ♦ Octroi de Garantie

Gestion de Fonds pour compte de tiers