Culture D'entreprenariat

1^{ére} séance

L'entreprise : est une unité de production des biens et services et de répartition de la richesse.

Avant le démarrage de tous projets il faut avoir une idée de ce projet, il faut que le projet soit faisable c'est-à-dire réalisable-finançable-rentable.

I- La phase administrative de création d'une entreprise, cette phase comprend 8 étapes :

- 1 : Les certificats négatifs = est une attestation fournit par l'OMPIC (Office marocain de la propriété industrielle et commerciale) par laquelle il atteste que seul l'entreprise qui l'attestation est propriétaire de ce nom.
- 2 : Les statuts = c'est un acte administratif qui décrit les obligations, les objectifs et les règles de fonctionnement de l'entreprise.
- 3: Ouverture d'un compte bancaire.
- 4 : l'Assemblée générale constitutive=AGC.
- 5: Inscription à la taxe professionnel= Cette inscription se fait auprès de la direction des impôts.
- 6 : Registre de commerce
- 7 : la publicité légale s'opère par l'insertion d'un extrait des statuts dans un journal d'annonces légales et bulletin officiel

Son intérêt c'est de porter au public la création d'une nouvelle entreprise.

Il existe différents types d'apport la capitale :

. En numéraire : cad de l'argent.

. En nature : des biens.

. En industrie : des idées.

. Crédit commerciale : portefeuille clients

II- La phase de mise en place dans un projet

1 : inscription à la TVA : pour déclarer au service de la TVA l'existence de l'entreprise

Les documents nécessaires : attestation de la taxe professionnelle

Déclaration des matriculassions en registre de commerce

Pour les personnes morales il faut ajouter les statuts et le procès-verbal de AGC

- 2 : Abonnement téléphonique.
- 3 : Affiliation à la CNSS (Caisse Nationale de la Sécurité Sociale).

L'inscription à la CNSS a trois avantages :

- * Les allocations familiales.
- * Le remboursement des frais médicaux.
- * Pension de retraite et d'invalidité.
- 4 : Carte visite les papiers à en-tête.
- 5 : Documents commerciaux : factures, bon de livraisons, bond commande.

6:

CRI : Centre Régional d'investissement qui a pour mission de conseiller les porteurs de projets et de finaliser de dossier de création d'entreprise et parfois l'accompagnement.

2-ème Séance

1.L'étude de faisabilité doit rependre aux questions suivantes :

- 1. Que ce qu'on va produire?
- 2.A qui allons-nous vendre?
- 3. Qu'elles sont les moyens humains et matériels nécessaire?
- 4.Le cout de revient de notre produit?
- 5.A combien allons-nous vendre?
- 6. Combien apporterai?

2.Processuce de faisabilité:

- 1: présentation du projet.
- 2 : présentation du promoteur.
- 3 : étude de marché.
- 4 : étude technique.
- 5: étude économie.
- 6: étude financière.

(A joindre les attestations et diplômes n C/SURFACE DES PRINCIPAUX P	nécessaires) ROMOTEURS OU DES CAUTIONS
(éventuellement)	

Nom du promoteur	Liste des biens	Valeur
140m du promoteur		

D/ LIENS AVEC D'AUTRES ENTREPRISES

Nom de l'entreprise	Type de relation	Adresse et ville
tom de l'entreprise		

E/ CARACTERISTIQUES DE L'ETABLISSEMENT

- LOCAUX D'EXPLOITATION

Données sur le local	
Localisation	
Superficie et consistance	
Surface couverte	

En location	
Loyer annuel en dhs	
Droit au bail et fonds de commerce en dhs	
Date et durée du contrat	
Aménagement en dhs	

(A joindre le contrat de bail ou d'acquisition du local) - OUTILS DE PRODUCTION :

Liste du matériel	Nature		Origine		Valeur en dh
	Neuf	D'occasion	Local		The state of the
Matériel d'équipement					
Sou	is-total				

NOTE INTRODUCTIVE DU PROJET

1- PRESENTATION DES PROMOTEURS

(Cette partie décrit les noms des promoteurs, leurs adresses et n° de téléphone ainsi que leurs diplômes et expérience

2- PRESENTATION DU PROJET
(Il s'agit d'un descriptif du projet notamment son but, sa localisation, les quantités à produire, etc...)
3- INTERET DU PROJET
(Quelles sont les particularités de ce projet, ses points forts et qu'est-ce qui va amener les clients à acheter v

	FICHE PROJET	
Nom du projet	TICHETROJET	
Secteur d'activité		
Objet du projet		
Localisation		
Investissement global		
	Paul W-1	
	Part - March	
Capacité de production		régional
l'année de croisière (en pie	èces)	
ource de financement		
ource de financement		40010000000
	HERRISHRIEDON/VIRRISHRINGSIO	
Fonds propres	9%	
	9%	
Fonds propres Emprunt		
Fonds propres Emprunt		
Fonds propres Emprunt pe de crédit		
Fonds propres Emprunt pe de crédit trée du crédit		
Fonds propres	9,6	

Nom					
Prénom					
Date et lieu de naissance	100				
C.I.N.					
Situation de famille					
Profession du conjoint					
Adresse					
Téléphone Téléphone					
Commonic	35545555555555555555555555555555555555				
Etud	es et formation professionnelle	du promoto			
iplômes ou niveau scolaire		G / : I: /			
	Spécialité	Date	Lieu de		
			délivrance		
		A HEROENSE LA COMPANIE LA COMP			
	xpérience professionnelle du p	romotous			
E					
eiété / administration	Secteur d'activité				
ciété / administration	Secteur d'activité	Fonction/service	Période		
ziété / administration	Secteur d'activité		Période		
ciété / administration	Secteur d'activité		Période		
ciété / administration	Secteur d'activité		Période		
ciété / administration vité actuelle	Secteur d'activité		Période		

3-ème Séance

L'entrepreneur est toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte et qui met en œuvre les divers facteurs de production en vue de vendre les produits ou des services

Il existe trois facteurs de production -capital technique : machine, outils, construction -capital humain :main d'œuvre -capital circulant :moyens de fonctionnement de l'entreprise (électricité, téléphone, matière première,,,,,,,)

Typologie des entrepreneurs PIC: PÉRENNITÉ, INDEPENDANCE, CROISSANCE CAP : CROISSANCE, AUTONOMIE, PÉRENNITÉ

Caractéristiques de l'entrepreneur Désir d'accomplissement Recherche du pouvoir L'autonomie La confience en soi Haut niveau d'énergie et de dynamisme Persévérance malgré les obstacles Tolérance au stress Capable de faire face à la concurrence Innovateur

Choix de l'idée du projet Généralement la recherche de l'idée d'un projet servant à la création d'une entreprise peut se faire dans trois directions

1-La vie quotidienne, en observant son quotidien on peut facilement trouver l'idée du projet qu'on veut mettre en place

2-La vie économique :La consultation de revues et magazines nationales et internatio nales peut constituer une source d'idées pour notre projet 3-La vie professionnelle :la possibilité d'identification des idées entreprenariales de son milieu professionnel

De même on peut troczr un idée dun projet en empruntant les quatres voies suivantes

- 1-la commercialisation d'un produit ou service déjà existant sur le marché
- 2-la mise en place dun nouveau produit ou service
- 3-L acquisition d'une franchise
- 4-La reprise dune entreprise

Option	Avantages	Inconvenients
Commercialisation d'un produit ou service existant déjà sur le marché	Disponibilité des statisfiques sur le produit ou le service. Possibilité d'amélioration de l'existant.	- Risque de saturation du marché.
Mise au point d'un nouveau produit ou service	Bénéfice de la nouveause. Coût peu éleve.	Possibilité d'une mauvaisse réaction du marché. Absence de données chiffrées sur le produit ou le service.
Acquisition d'une franchise	Avantage de l'expérience et de la notorieté du franchiseur. Gain du temps. Mise en place rapide.	Dépendance vis-a-vis du franchiseur (prix, approvisionnements,) Possibilité du rejet de la franchise par le marche.
Reprise d'une entreprise	Gain du temps. Activité déjá opérationnelle.	Coûts eleves (droits d'entrée, royalties) Risque de changement des attitudes des partenaires (banquiers, fournisseurs, clients). Possibilité d'héritage d'une mauvaise marque.

Définition de l'étude de marché : L'étude de marché est un travail de collecte et d'analyse d'informations qui a pour objectif d'identifier les caractéristiques d'un marché

Cette étude permet de savoir si l'idée du projet est réalisable et si elle est capable de faire la différence avec les concurrents

4-ème Séance

La clientèle de l'entreprise doit être identifiée de manière précise Le rapport qualité prix doit être Déterminé avec précision ;afin d'inciter les clients à s'approprier le produit L'entreprise ne doit pas dépendre d'un seul client sinon son sort va dépendre de ce dernier

La connaissance approfondie de la concurrence permet d'identifier

- -leurs forces et leurs faiblesses
- -leurs politiques de prix
- -les conditions accordées aux clients

Le choix des futurs fournisseurs de l'entreprise ne doit pas se faire uniquement sur la base de leur prix mais également sur la qualité de leur produit II ne faut pas avoir un seul fournisseur

Le prix de vente Pour le client le prix de vente est perçu comme un moyen de différentiation entre plusieurs entreprises proposant un produit similaire ou de même marque

Pour l'entreprise le prix permet de positionner le produit dans une gamme sur le marché Le prix permet de mesurer la politique commerciale de l'entreprise auprès de clientèle

Pour fixer le juste prix il est nécessaire de connaître sa clientèle, ses concurrents, et ses coûts

5EME SEANCE

Etude technique :elle porte sur le matériel, le locale, et le personnel

- -le matériel c à d les moyens de production qui sont de 4 types :
- 1,matériel d'exploitation :machines et équipements
- 2,mobilier de bureau :bureaux, fauteuils, armoires.....
- 3, matériel informatique et Télécoms: imprimante, pc, fax, poste téléphonique......
- 4, materiel de transport : voiture et véhicule de transport distribution

L'emplacement géographique joue un rôle déterminant dans la réussite du projet surtout pour les activités commerciales. Être près de sa clientèle et de ses fournisseurs, se situer dans un endroit qui connaît un trafic important, peuvent être de réussite d'une affaire

Les ressources humaines : il faudra commencer par arrêter les besoins de l'entreprise en matière de ressources humaines. La connaissance des differentes étapes du processus d'approvisionnement, de stockage, de transformation, de commercialisation 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 tâches à effectuer.

equipements sont fabriques par un atelier local d'investissement démurie à 16.500 DH pour un trievele et à 47.000 DH pour un triporteur. Les ont l'obligation de ne vendre que les produits de la société. En revanche, le programme equipes d'un triporteur, d'un trieyele, ou d'une unité fixe. Ils ne payent pas de royalties (*), mais le modèle de l'INDH qui avant structure les marchands ambulants. Les micro-franchises seront sur la commercialisation de fruits sees à travers des points de vente fixes et mobiles. Un peu sur La societe «Laza Valley» a enfin lancé Guermello, une micro-franchise dont le concept est basé

moyennunt un loyer mensuel. Pour le moment, six stations-service sont déjà équipées discussions avec des compagnies pétrolières sont en cours pour l'installation d'unités fixes de l'auto-entrepreneur. L'objectif est d'atteindre un réseau de 100 points de vente en 2018. Des personnes ont déjà adopté le concept. Beaucoup d'entre elles se sont inscrites au registre national Le projet peut bénéficier d'un financement d'une des sociétés de microcrédit. Une soixantaine de

avec enfants, d'anciens détenus, des jeunes lenimes n'ayant pas pu terminer leurs études... côte social du projet se manifeste à travers la categorie de commerciaux ; des femmes seules Le concept pourrait également faire son apparition dans les grandes surfaces commerciales. Le

micro-entreprises», explique un entrepreteur «Le concept s'inserit dans le cadre de l'entrepreneuriat social destine à favoriser la creation de

(*) Redevance que le franchise verse au parmi 60 projets La micro-franchise a reçu le prix de l'innovation sociale du forum Afrique d'Attijariwafa bank Guercif, les amandes d'Aknoul et de Tahla, les pépites des Doukkala... phase, la société privilégie les produits locaux : les amandes, pistaches, pépites, pois-chiche... Les produits sont déclines en plusieurs arômes : salé, caramélisé, pimenté, naturel, etc. D'autres produits. Jusqu'à présent, le micro-entreprises»: explique un entrepreneur «Le concept s'inscrit dans le cadre de l'entrepreneuriat social destiné à favoriser la création avec enfants, d'anciens détenus, des jeunes femines n'ayant pas pu terminer leurs études unite est dotée d'un laboratoire de catalogue comprend une quarantaine gout et sont en cours de préparation. Dans de degustation cacahuetes charge de de références : cacahuetes Larache, les creer une premiere pistaches de de

1,expliquer le concept "Guermellou"

2,montrer l'utilité économique et sociale du projet

3,le profil de l'entrepreneur

4,produits commercialisés

5,points de vente

6,capital 7,sources de financement 8,statut juridique