

L'ENTREPRISE: REPERES INTRODUCTIFS

U.S.-Morocco-Tunisia Workshop on Entrepreneurship and Innovation in Engineering Education

Lundi 27 Février 2012

Pr. Driss BELKHAYAT

Université Cadi Ayyad Marrakech
Faculté des sciences et techniques de Marrakech



Entreprendre, un art qui s'apprend ?!



- **Objet** : L'art d'entreprendre
- **Objectif de la conférence** :
Vous faire découvrir une alternative au salariat
- **Méthode** :
 - Présenter quelques programmes d'incitation à la C.E.
 - Énumérer les phases de C.E.
 - **Identifier les caractéristiques d'entrepreneurs performants**
 - Brève présentation du CJD
- **Timing**
 - 45 minutes de présentation
 - 15 minutes de question-réponse

A savoir

...pour un Jeune qui démarre



Le salariat n'est pas une fatalité

Entreprendre n'est pas l'affaire d'une élite

**En chacun d'entre vous il y a une graine
d'entrepreneur qu'il suffit de cultiver et
d'entretenir pour l'aider à germer**



La Création

...pour un Jeune qui démarre



- ✓ Un saut incontestable vers un nouvel univers;
- ✓ Passage à un environnement régi par des règles et des usages différents;

Créer son projet =
Prendre des initiatives + Surmonter les obstacles +
Persévérance

(90% des jeunes n'ont jamais pensé à l'idée de monter un projet)



INITIATIVES NATIONALES

Introduction



La création d'entreprise :

- ✓ Un moteur de croissance économique;
- ✓ Participation d'un grand nombre d'acteurs;
- ✓ Expression des forces et des potentialités des jeunes;
- ✓ Développement Économique et Social

Stratégie Nationale



- ✓ Contribuer à la **réduction progressive du taux de chômage par région.**
- ✓ L'appui à la création **d'entreprises génératrices de richesses et d'emplois** en adéquation avec les exigences et les spécificités régionales.
- ✓ Assurer la **pérennité progressive du tissu économique régional** par un dispositif de suivi des entreprises créées au cours de la période critique de démarrage.

Mesures Incitatives



- ✓ **Assistance** des jeunes porteurs de projets dont l'investissement ne dépasse pas 250.000 DHS à créer leurs propres entreprises,
- ✓ **Accompagnement** pré et post création d'entreprises,
- ✓ Prise en charge des **frais d'accompagnement**,
- ✓ **Aides aux financement** (Délégation de la gestion de la garantie, avance sans intérêts,...).



ÉTAPES DE CREATION DE PROJET

U.S.-Morocco-Tunisia Workshop on Entrepreneurship and Innovation in Engineering Education
Marrakech 2012 - UCAM

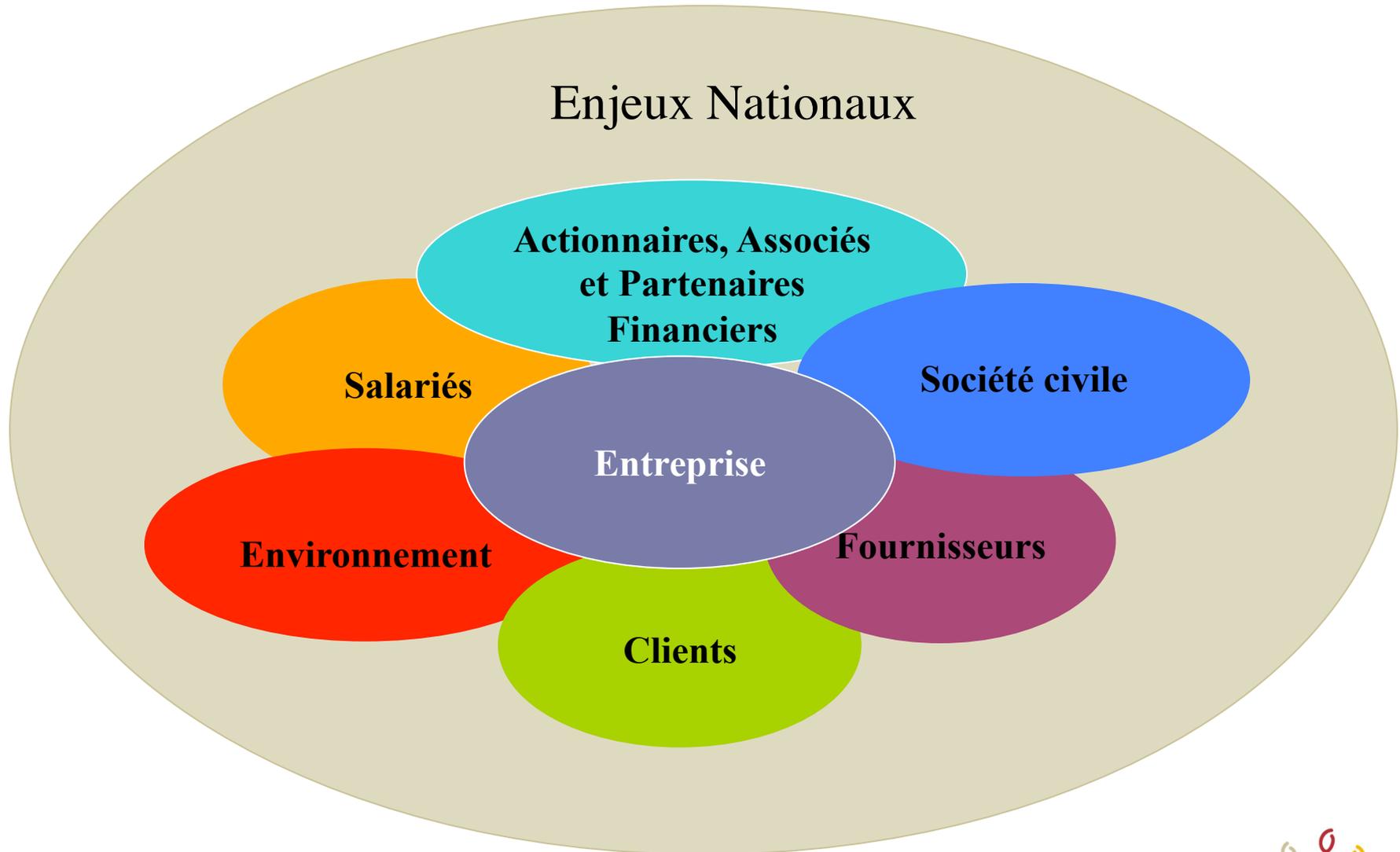
A méditer...



“Il a été établi que le bourdon ne peut pas voler. Sa tête est trop grande et ses ailes trop petites pour soutenir son corps. Selon les lois de l’aérodynamique, il est incapable de voler. Mais personne ne l’a dit au bourdon, et il vole.”



ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE



PHASE 1 : NAISSANCE DU PROJET



Tout projet de création d'entreprise commence par une idée...

1. L'idée du projet de création

- ✓ Comment trouver une bonne idée ?
- ✓ Comment définir l'idée?
- ✓ Comment protéger son idée ?

Trouver l'idée



Il existe une grande variété de formes d'idées.

- ✓ **L'activité connue** : un métier exercé.
- ✓ **L'idée des autres** : aussi bien au Maroc qu'ailleurs.
- ✓ **L'opportunité** : «L'affaire à ne pas manquer ».
- ✓ **L'application nouvelle** : besoins différents ou nouveaux marchés.
- ✓ **L'innovation** : une idée originale.



Définir l'idée

- ✓ Une définition **claire et concise**.
- ✓ Description des **caractéristiques du produit et du service envisagé**, son utilité, son usage, les performances prévues,...
- ✓ Les grands principes de **fonctionnement** de la future entreprise.
- ✓ Liste des « **plus** » (caractères novateurs, services spécifiques, opportunités) et des « **moins** » (faiblesses, lacunes, menaces) du produit ou service proposé.



Protéger son idée

- ✓ Le créateur d'entreprise est amené à exposer ses idées pour convaincre ses différents partenaires du potentiel économique de son projet.
- ✓ L'idée en elle-même n'est pas protégeable, elle peut être exploitée par tout le monde. Par contre **la forme qu'elle prend peut être protégée**: nom commercial, marque, invention, ...
- ✓ On peut protéger son idée en recourant aux titres de **Propriété Industrielle**, aux **Droits d'auteur**, et les **Créations architecturales**.

Collecte d'informations



Comment collecter les informations relatives au marché ?

Deux techniques sont presque souvent combinées :

- ⇒ **l'étude documentaire** : consiste à chercher l'information désirée dans les données et supports existants, comme les études et rapports;

- ⇒ **l'étude primaire** ou sur le terrain: consiste à collecter des données à travers des sondages et entretiens.

Astuces



⇒ Pour collecter efficacement les informations nécessaire à l'étude de marché :

1. Définir les **objectifs** de l'étude (faisabilité/ réglementation, concurrence, clients, investissement nécessaire...);
2. Dresser la **liste des informations** à collecter ;
3. Définir les **sources** des informations recherchées ;
4. Aller sur le **terrain** (prospects, concurrents, fournisseurs).
5. Voir les **concurrents** comme une opportunité et non pas un problème.

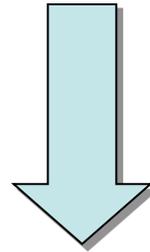
⇒ S'adresser à des professionnels :

ANAPEC, GUICHET MOUKAWALATI, CJD, CRI, CCIS, DELEGUATION MCI, etc...

PHASE 2 : ELABORATION DU PROJET



- ✓ L'étude économique
- ✓ L'étude financière
- ✓ L'étude juridique



Le Plan d'Affaires

Étude Économique



1. ETUDE DU MARCHÉ

- ✓ L'étude de marché consiste à bien connaître et évaluer les opportunités et les contraintes du marché cible.

2. STRATEGIE COMMERCIALE

- ✓ Définir couples «produits, services / types de clients».

3. ACTIONS COMMERCIALES

- ✓ Organiser la force de proposition de l'entreprise,
- ✓ Prévoir les relations avec ses futurs clients
- ✓ Décider des actions à mener pour favoriser ces relations.

QUELQUES RECOMMANDATIONS



- ✓ L'étude de marché permet d'avoir une idée plus claire sur le marché cible;
- ✓ Les informations y figurant ne concernent qu'une période déterminée, d'où la nécessité de les actualiser en permanence;
- ✓ Les données concernant un projet précis ne correspondent jamais exactement à un autre projet;
- ✓ Le créateur doit s'entourer des conseils des gens de terrain et professionnels.

Étude Technique



L'étude de faisabilité technique a pour objectif \Rightarrow 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 ?

Étude Financière



L'analyse financière permet de traduire toutes les **données techniques**, menaces et opportunités que l'environnement de votre entreprise recèle, **en terme de besoins et de ressources financières.**

Étude Financière



- ✓ Le montage du dossier financier est **un passage obligé** pour concrétiser son projet de création.
- ✓ Il s'agit d'un **exercice très sérieux** pour lequel il faut se garder d'un trop grand optimisme, mais au contraire coller le plus possible à la réalité du terrain.

Dossier financier comprend:

Plan de financement

Compte prévisionnel de résultat

Plan de trésorerie

Seuil de rentabilité

LES GRANDES QUESTIONS A POSER



- ✓ Quel est le **coût** de votre projet?
- ✓ **Comment** comptez-vous le **financer**?
- ✓ Quel sera votre **chiffre d'affaires prévisionnel**?
- ✓ Les produits vont-ils être suffisants pour **couvrir les charges**?
- ✓ Votre projet sera-t-il suffisamment **rentable**?

INVESTISSEMENT IMMATERIEL



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

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

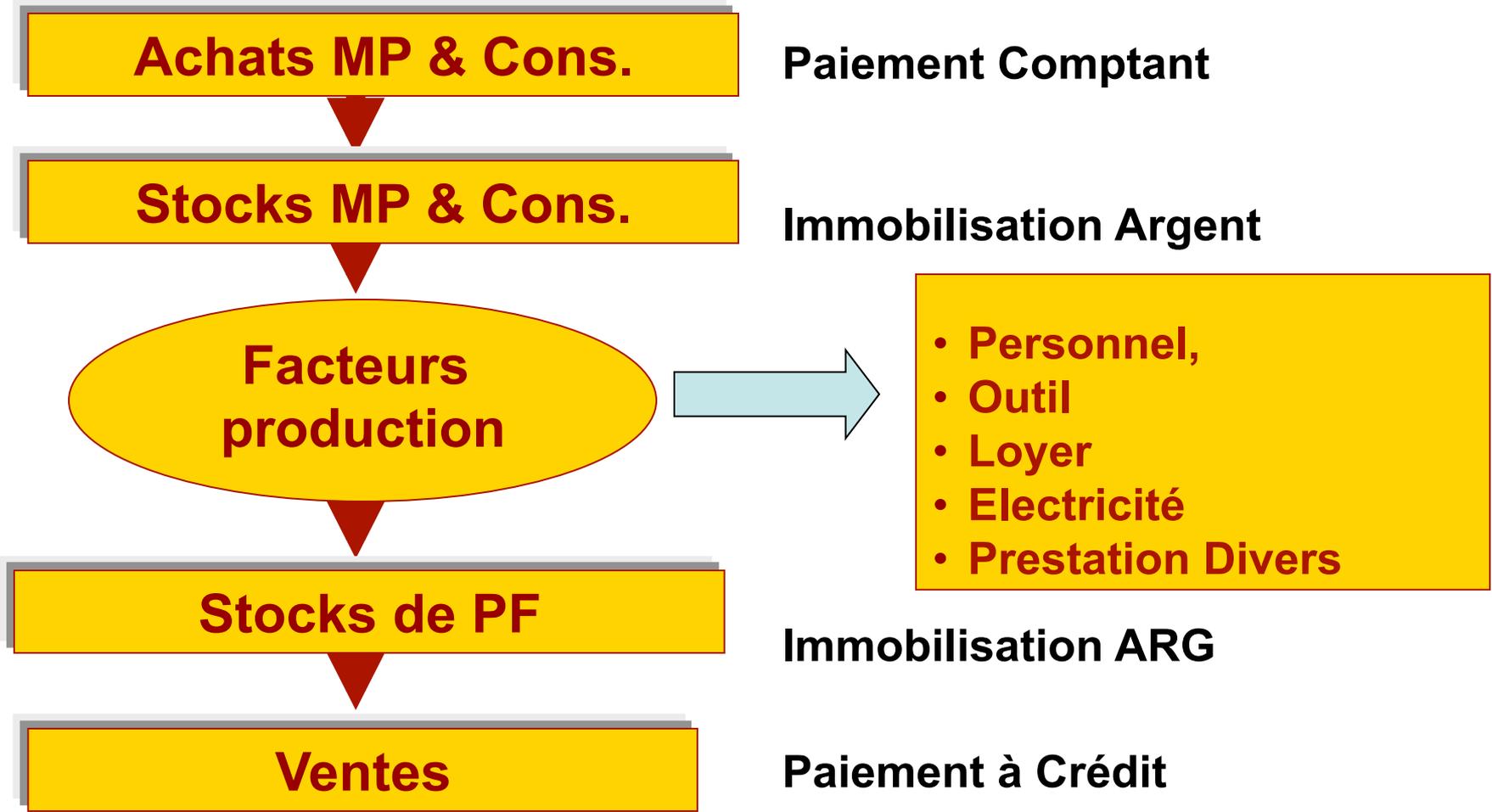
BESOIN EN FOND DE ROULEMENT



- ✓ L'outil se compose des machines, du matériel de transport, etc.....,
- ✓ Mais cela n'est pas suffisant, car pour pouvoir fonctionner l'entreprise doit avoir de quoi financer son cycle d'exploitation.

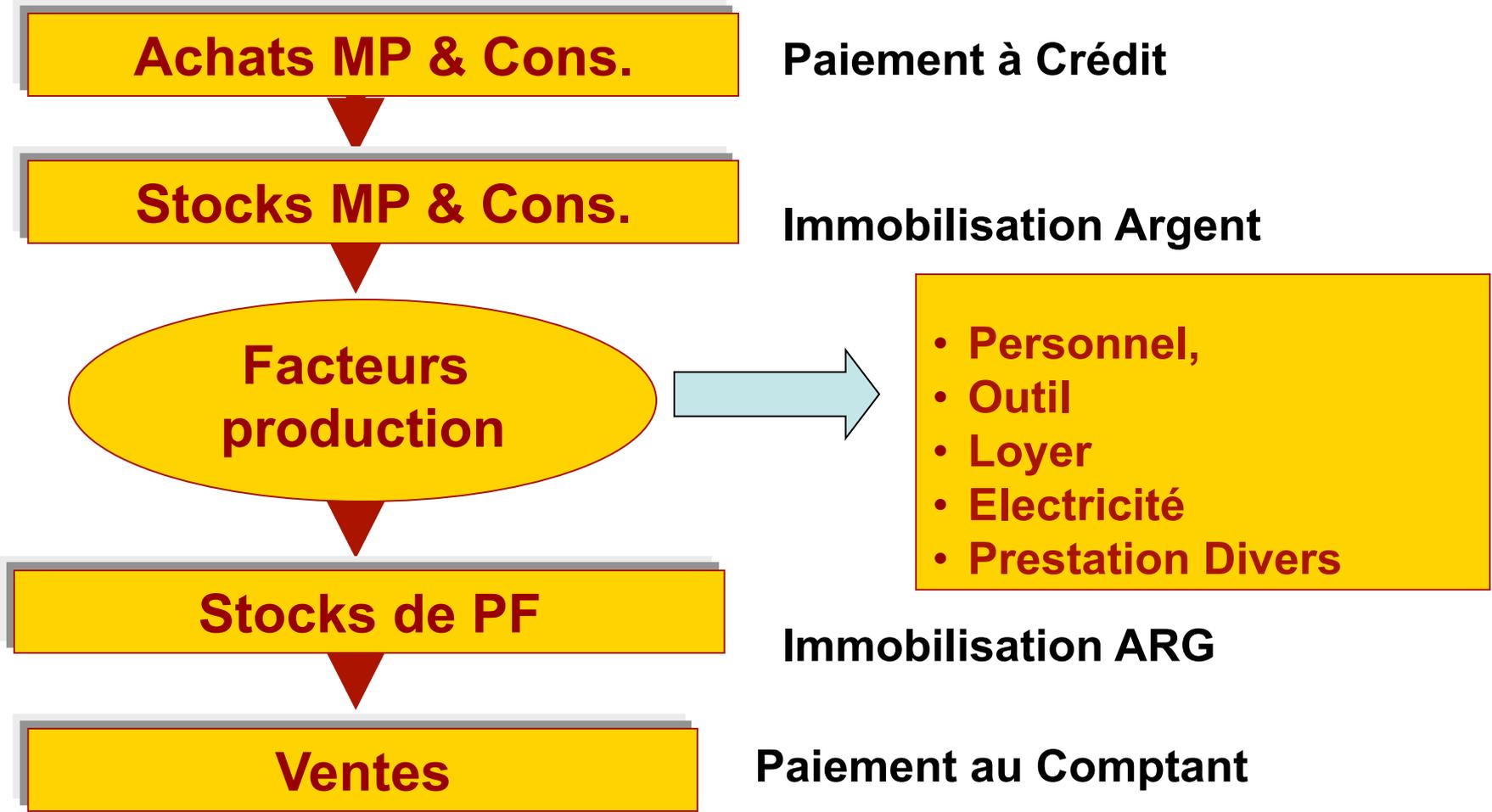


CYCLE D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE (au démarrage)





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



Étude Juridique



- ✓ La structure juridique constitue le cadre légal de l'entreprise.
- ✓ Le choix du **statut juridique** est un élément fondamental, qui a des implications majeures sur la vie de l'entreprise.
- ✓ Aucune structure n'est idéale, il faut opter pour celle la mieux adaptée au projet.

Étude Juridique



Les critères de choix du statut juridique

- ✓ La nature de votre activité
- ✓ La volonté de vous associer
- ✓ Votre organisation patrimoniale
- ✓ Le fonctionnement de votre entreprise
- ✓ Régime fiscal et celui de votre entreprise
- ✓ Crédibilité vis à vis de vos associés et partenaires

PHASE 3 : LANCEMENT DU PROJET



- ✓ Partir à la chasse aux financements,
- ✓ Remplir les formalités administratives.

Recherche de financement



- ✓ L'épargne: L'apport personnel/ L'apport des associés
- ✓ Banques
- ✓ Moukawalati
- ✓ Le capital-risque / "venture capital".
- ✓ Le micro-crédit : www.microfinanceaumaroc.com
- ✓ Le prêt d'honneur
- ✓ Le crédit-bail
 - ***Crédit-bail mobilier***
 - ***Crédit-bail immobilier***
- ✓ Les fonds de garantie
 - ***La Caisse Centrale de Garantie***
 - ***Dar Ad Damane***

Formalités Administratives



- ✓ Certificat négatif;
- ✓ Établissement des statuts (Acte notarié ou sous seing privé);
- ✓ Établissement des bulletins de souscription et le cas échéant des actes d'apport;
- ✓ Blocage du montant du capital libéré;
- ✓ Publication au journal d'annonces légales (JAL) et au bulletin officiel (BO)
- ✓ Dépôt des actes de création de société et formalités d'enregistrement;
- ✓ Inscription à la patente (taxe professionnelle) et identifiant fiscal;
- ✓ Immatriculation au registre de commerce;
- ✓ Affiliation à la CNSS;
- ✓ Déclaration d'existence à l'inspection du travail



LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR PERFORMANT

U.S.-Morocco-Tunisia Workshop on Entrepreneurship and Innovation in Engineering Education
Marrakech 2012 - UCAM

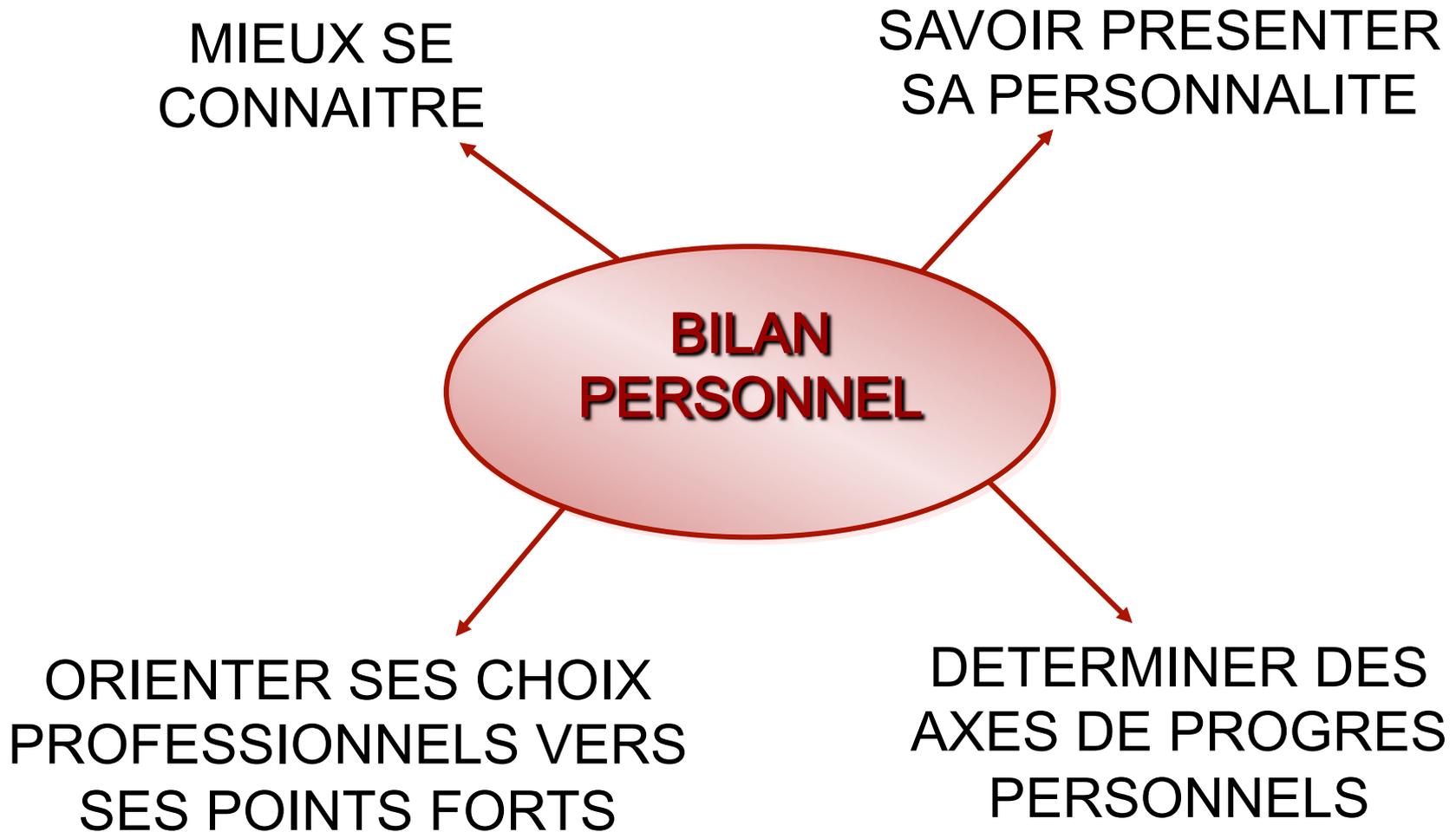
Le sens visionnaire



<u>Ce que voient les entrepreneurs :</u>	<u>Ce que voient les autres :</u>
Opportunités	Problèmes
Premières démarches	Cercle vicieux
Possibilités	Chaos ou confusion

L'Entreprenariat est un ensemble de **comportements** que nous avons en chacun de nous mais plus ancrés et évidents chez les entrepreneurs

A quoi sert un bilan personnel ?



Le porteur du projet de création



**La cohérence Homme / Projet
est un facteur clé de succès**

Les contraintes personnelles



Pour une création réussie, répondre aux questions clés :

1. Pouvez-vous dégager suffisamment de temps pour la préparation de votre projet ?
2. Etes-vous prêt à supporter le stress lié à la création puis à la gestion de votre entreprise ?
3. Votre santé vous permet-elle de surmonter des périodes intenses de travail ?
4. Avez-vous la capacité financière pour limiter votre salaire pendant la première année de création ?
5. Votre conjoint et votre famille sont-ils prêts à vous soutenir ?
6. Avez-vous une porte de sortie en cas d'échec ?



10 CAPE's

Caractéristiques et Comportements

personnels à développer par l'Entrepreneur

RECHERCHE D'OPPORTUNITES ET INITIATIVE



1. Agir avant qu'on le lui demande, ou avant d'y être forcé par les événements.
2. Agir pour étendre son affaire, ses produits ou services vers de nouveaux secteurs.
3. Saisir des occasions exceptionnelles pour obtenir un financement, de l'équipement, des terres, un espace de travail ou une assistance quelconque pour lancer son entreprise.

PRISE DE RISQUES



1. Calculer délibérément les risques et évalue les alternatives;
2. Agir pour réduire les risques ou contrôler les résultats;
3. Se mettre dans des situations comportant un défi ou un risque modéré.

DEMANDE D'EFFICACITE ET DE QUALITE



1. S'efforcer de faire mieux, plus vite ou, moins cher.
2. S'efforcer de satisfaire, ou de dépasser les normes de qualité.
3. Développer des moyens pour s'assurer que le travail est terminé à temps ou qu'il est de la qualité convenue.

« Comment se fait-il qu'on ne dispose jamais de suffisamment de temps pour faire un travail correctement alors qu'on a toujours le temps de le refaire une autre fois »

PERSISTANCE



1. Réagir pour faire face à un obstacle important.
2. Prendre des initiatives répétées ou variées afin de relever un défi ou de surmonter un obstacle.
3. Accepter pleine responsabilité pour la performance nécessaire afin d'achever ses objectifs.

RESPECTS DES ENGAGEMENTS PRIS



1. Faire des sacrifices personnels ou des efforts extraordinaires pour terminer un travail.
2. Travailler avec ses ouvriers et ne pas hésiter à prendre leur place pour terminer un travail à temps.
3. S'assurer que ses clients sont satisfaits, et à court terme préférer la bonne volonté aux gains.

RECHERCHE DES RENSEIGNEMENTS



1. Chercher lui-même des renseignements chez ses clients, fournisseurs, ou ses concurrents.
2. Faire des recherches personnelles sur la façon de fournir un produit ou service.
3. Consulter des experts en vue d'obtenir des conseils commerciaux ou techniques.

ETABLISSEMENT D'OBJECTIFS



1. Établir des objectifs à long terme qui ont une signification personnelle et font face à un défi.
2. Exprimer des objectifs à long terme qui sont clairs et spécifiques.
3. Établir des objectifs à court terme qui sont mesurables.

ETABLISSEMENT D'OBJECTIFS



- *Se fixer des objectifs permet plus de concentration, plus de visibilité*
- *Écrire les objectifs permet de les réaliser à 65%*
- *Un objectif doit être :*
 - *Sécurisant*
 - *Mesurable*
 - *Atteignable*
 - *Réaliste*

« Le monde se met de côté pour laisser passer celui qui sait où il va »

« Quand on ne sait pas où aller, on ne va nulle part »

PLANIFICATION ET SUIVI SYSTEMATIQUES



1. Planifier en subdivisant une grande tâche en plusieurs petites tâches avec des délais fixes.
2. Modifier ses plans en fonction de nouvelles circonstances ou des informations (feedback) sur les résultats des actions entreprises.
3. Tenir une comptabilité financière et l'utilise pour prendre des décisions commerciales.

PERSUASION ET DEVELOPPEMENT DES RESEAUX DE CONTACTS



1. Utiliser des stratégies délibérées pour influencer ou persuader les autres.
2. Utiliser des personnes-clés pour réaliser ses propres objectifs.
3. Agir pour développer et maintenir ses contacts professionnels.

INDEPENDANCE ET CONFIANCE EN SOI



1. Chercher à rester autonome face aux règlements ou aux contrôles des autres.
2. Ne pas changer d'avis face à l'opposition ou à un premier échec.
3. Exprimer sa confiance en sa capacité pour mener à bien une tâche difficile ou pour faire face à un défi.

10 CAPE's



- 1) Recherche d'opportunités et initiative.
- 2) Prise de risques.
- 3) Recherche permanente de qualité et d'efficacité.
- 4) Persistance.
- 5) Respect des engagements.
- 6) Recherche de renseignements.
- 7) Définition des objectifs à court et long terme qui aient une signification personnelle.
- 8) Planification et suivi systématiques.
- 9) Persuasion et développement des réseaux de contact.
- 10) Indépendance et confiance en soi.

Compétences d'un Entrepreneur



Règle de base :

PRATIQUER

Ce que j'entends : j'oublie,
Ce que je vois : je m'en souviens,
Ce que je fais : je sais

ACTIONS DU CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE

École de l'Entrepreneur Leader et Citoyen



Le CJD c'est :



- Association Internationale constituée d'acteurs économiques de différents secteurs (France – Tunisie – Maroc – Algérie – Québec – autres...).
- Mouvement national implanté dans 8 régions (Rabat,, Casablanca, Tanger, Marrakech, Laayoune, Agadir, Fès et Mohammadia)
- Le Président est élu pour un mandat de 2 ans non renouvelable et âgé de moins de 45 ans.
- Mission d'accompagner tout dirigeant soucieux d'améliorer sa performance et celle de son entreprise.
- Le CJD milite pour une entreprise performante aussi bien sur le plan économique que sociale et sociétale.

Présentation du CJD



Le CJD s'appuie sur 4 piliers qui constituent son cycle initiateur de performance :



Réfléchir pour anticiper : lieu unique de réflexion collective et prospective



Se former pour progresser : espace unique de formation au métier de dirigeant-entrepreneur



Expérimenter pour innover : laboratoire de l'innovation économique et sociale des dirigeants



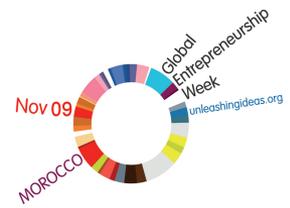
S'engager pour influencer : force de propositions reconnue

Principales réalisations du CJD



- *Manifeste pour la croissance et l'emploi* : 16 propositions soumises au gouvernement et aux partis politiques pour relancer la croissance et l'emploi dans notre pays.
- *Charte de bien entreprendre* : comprend 13 engagements pour changer ses pratiques managériales.
- *Charte de la bonne gouvernance PME et Entreprises Familiales*
- *Forums politiques* : Débats avec les partis politiques sur la place de l'économique dans leurs programmes respectifs
- *Global Entrepreneurship Week (GEW)* : semaine internationale du 16 au 22 Novembre de chaque année

GEW (Global Entrepreneurship Week) du 16 au 22 Novembre



Inspirer :

- Introduire la notion de comportement d'entreprise au plus grand nombre de jeunes de moins de 30 ans qui, autrement, n'y auraient pas pensé comme un chemin dans leur vie.

Connecter:

- Réseau des jeunes à travers les frontières nationales dans un effort mondial visant à trouver de nouvelles idées à l'intersection des cultures et des disciplines.

Informier :

- Démontrer que la volonté de favoriser l'esprit d'entreprise nécessite la synergie des talents des entreprises, de l'éducation, du gouvernement, des associations et les médias. Travailler ensemble et non dans l'isolement est la seule façon de créer des possibilités aussi ambitieuses.

Parrainer :

- Faire appel à l'engagement et l'inspiration des entrepreneurs à travers le monde pour encadrer et accompagner la prochaine génération de talents de l'entreprise afin qu'elles poursuivent leurs rêves d'entreprise

S'engager :

- Pour informer les leaders d'opinion et les décideurs politiques que l'esprit d'entreprise est essentielle pour la santé économique et la culture d'une nation ; et bien sûr avec la possibilité d'apprendre les uns des autres sur l'esprit d'entreprise et la pratique politique.

MON OBJECTIF



**Réveiller l'Entrepreneur qui est
en vous ?**

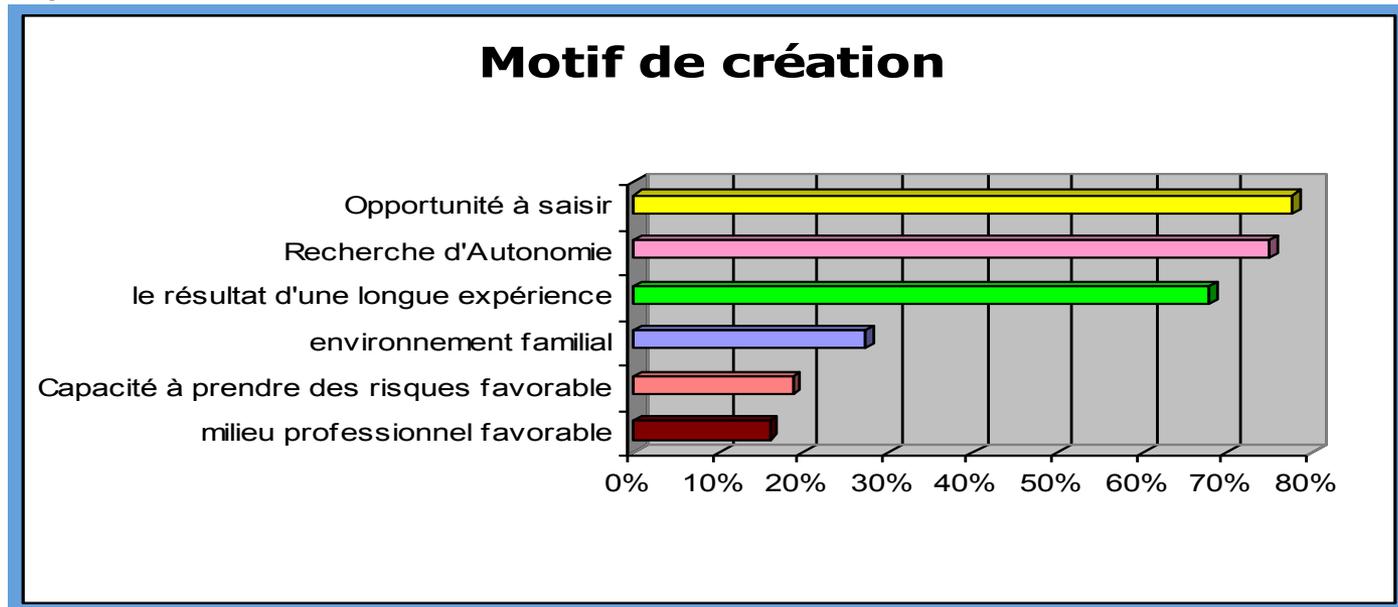
MERCI

Analyse de « la demande » 1

Profil du Créateur au Maroc et motifs de création



- 21,5% des entreprises créées sont l'œuvre d'une femme,
- L'âge moyen est de 34ans,
- 82% des créateurs ont un âge compris entre 25-40ans,
- 70% des créateurs ont un Bac+2 ou plus.
- 20% des créateurs enquêtés ont eu au moins une tentative de création dans le passé.



Analyse de « la demande » 2

Caractéristiques des entreprises créées et constats sur le démarrage



▪
▪

- 85% des entreprises créées sont des SARL ou SARL
- 58% sont en « associé unique », 37% (2 associés)
- 60% des entreprises créées ont un capital (10000 DH),
- 43% des entreprises démarrent après 6 mois de la date de création,
- 1 entreprise sur 4 ne démarre qu'après une année de la date de création,

Analyse de « la demande » 3

L'accompagnement reste très insuffisant



- La création d'entreprises a atteint en 2007 : 57091 (dont 44% Personnes Morales). OMPIC
- 13,5% des créateurs ont bénéficié d'un soutien pré-crédation (Moukawalati et autres Organismes privés)
- 10% ont bénéficié d'un soutien en cours de création (CRI)
- 7% ont reçu un soutien en post création (Moukawalati et autres Organismes privés).

Analyse de « la demande » 4



Principaux obstacles qui freinent le développement entrepreneurial

- Financement
- Lenteur administrative
- Profil des créateurs / exigences du marché : ouverture d'esprit, aspects culturels, qualité relationnelle, communication, aptitudes de succès, ...
- Phénomène de « suivisme » et d'imitation des projets existants, manque de créativité et d'innovation,
- Problème de formation aux sciences de l'entreprise : management, organisation, prospection de marché, étude de faisabilité, ...
- Insuffisance d'infrastructures d'accueil et soutien aux créateurs d'entreprises ;
- Insuffisance de la durée d'accompagnement post création.

Analyse de « la demande » 5 :

Besoins exprimés en information



- Informations économiques, sectorielles,...
- Etudes et analyses thématiques et sectorielles
- Tendances du marché et nouveautés
- Mécanismes de financement et de soutien : différents aides de l'état, localités, associations, subventions, ...

Analyse de « la demande » 6 :

Besoins exprimés en formation



- Formation sur différents aspects de création entreprise (business plan, ...)
- Formations sur la bonne gestion de l'entreprise (Management, Finance, ...)
- Formations sur le marché, la vente, le marketing (veille concurrentielle, mise en réseaux, partenariats, recherche des clients, ...)
- Développement de l'expertise dans son métier
- Formations en développement personnel
- Communication et langues
- Formations en NTIC

Analyse de « la demande » 8



Besoins exprimés en financement

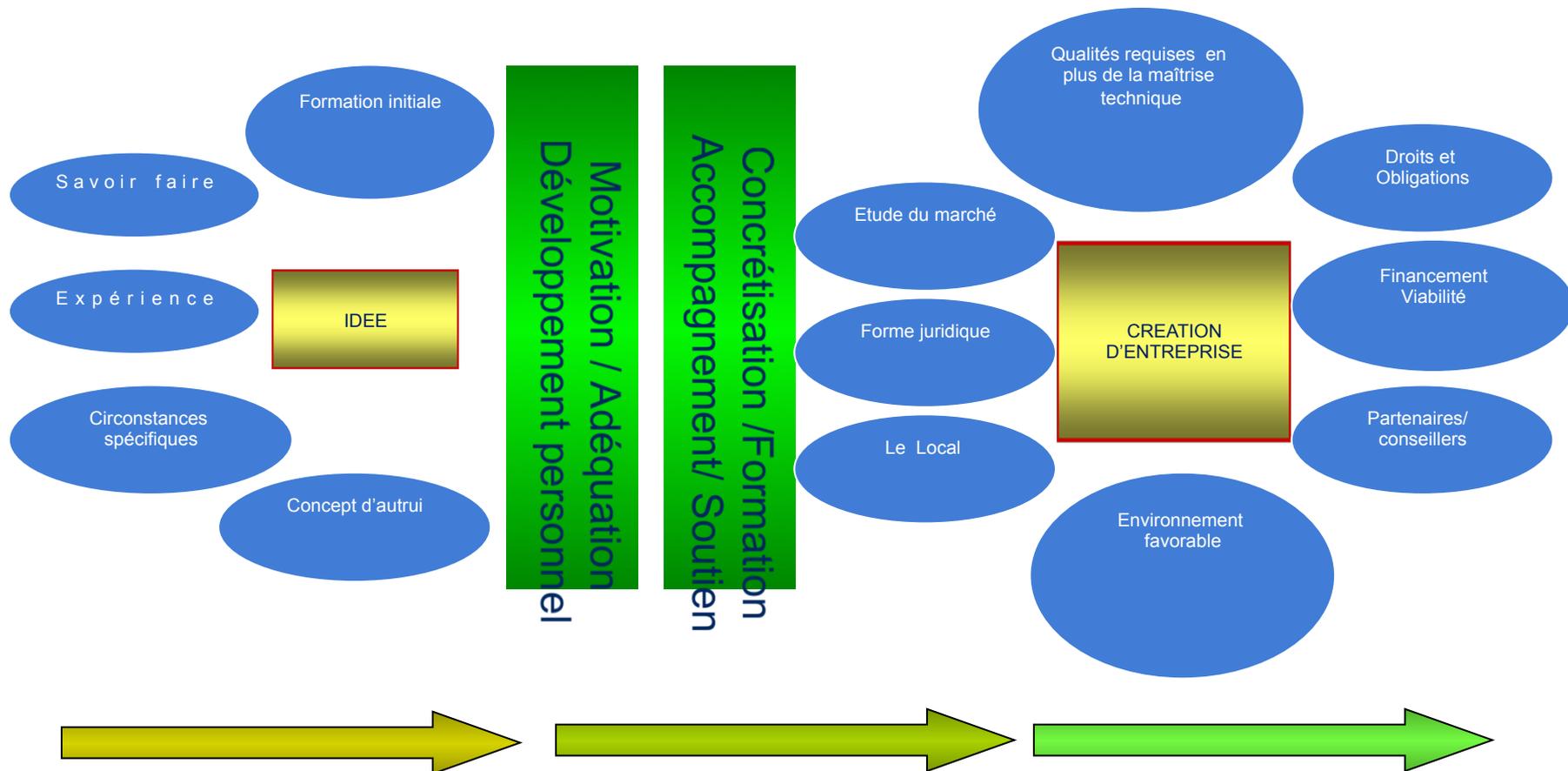
BESOINS EN PHASE DE « FINANCEMENT »

- l'allègement des conditions d'accès des créateurs et TPE et PME au Financement
- l'allègement des procédures bancaires pour l'octroi du crédit
- Assurer une meilleure coordination entre les organismes de soutien et les organismes de financement
- Développer une diversification des produits bancaires adaptés aux différents besoins des créateurs
- Réduire les délais d'exécution des dossiers de financement et contrôler le respect de ces délais.
- Développer d'autres alternatives de financement

Analyse de « l'offre » 1 :

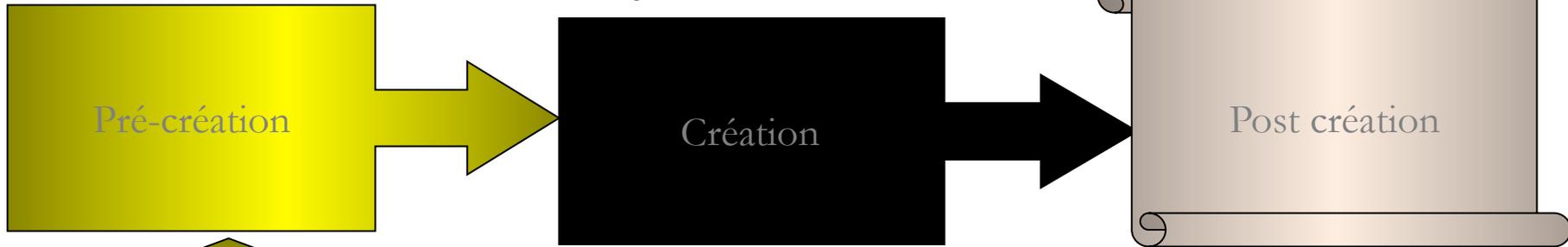


Il faut Agir sur l'ensemble du processus pour développer l'entrepreneuriat



Analyse de « l'offre » : 2

Principaux intervenants



Intervenants Pré- Crétion

- CJD : 8 sections (Casa, Rabat, Tanger, Marrakech , Fès, Agadir et Laayoune)
- Autres associations (AFEM, Maroc Entreprendre...)
- Les CCIS marocaines (28 CCIS
- OFPPT (26 Guichet Moukawalati)
- La FBPCE (26 antennes)
- La direction de la Technologie du MENESFCRS
- Faculté et École supérieures de Management

Intervenants Crétion

- Les Prestataires Privés (Experts comptables, Comptables agréés, Avocats)
- Les 16 Centres Régionaux d'Investissement (CRI)
- Autres Administrations impliquées dans la création (OMPIC, Impôts, CNSS,..)

Intervenants Post-Crétion

- ANPME
- CJD : 8 sections (Casa, Rabat, Tanger Marrakech, Fès, Agadir et Laayoune
- Autre associations(AFEM, Maroc Entreprendre...)
- Les CCIS marocaines (28 CCIS
- OFPPT (26 Guichet Moukawalati)
- La FBPCE (26 antennes)
- Les Banques
- La CCG
- Fondation Zakoura
- AMANA

Evaluation des Prestations offertes :



Malgré leur insuffisance, les prestations en pré et post création sont satisfaisantes. Le financement laisse un impact très négatif.

