



Entrepreneuriat

Module: Entrepreneuriat et culture entrepreneuriale

Pr Amina KCHIRID

ENTREPRENDRE AU MAROC





1) Introduction et concepts de base concernant l'entrepreneuriat

- Objectifs du module
- Pourquoi former à l'entrepreneuriat ?
- Premières définitions
- Les thèmes de recherche autour de l'entrepreneuriat
- Les choix des politiques publiques concernant l'entrepreneuriat
- Les références bibliographiques
- La naissance de l'idée, ou l'idée du projet
- La recherche d'information
- Les secteurs porteurs

2) Les spécificités du tissu économique au Maroc: des TPME, ME et AE

- Introduction
- Analyse et contraintes liées au projet
- Définitions comparatives de la PME par rapport aux autres entreprises, au Maroc
- La place de la PME dans l'économie Marocaine
- Les PME au Maroc



SOMMAIRE

3) L'entrepreneuriat Social ou l'ESS

- L'ESS, Economie Sociale et Solidaire
- Pourquoi l'ESS
- Innovations Sociales et l'Entrepreneuriat
- Innovations par l'ESS
- L'ESS en chiffres

4) Les besoins en matière d'appui à la création d'entreprise

- Les difficultés que rencontrent les PME, TPE et MPE
- L'appui technique en amont du projet
- L'appui post création
- L'appui financier

5) Les programmes d'appui et d'accompagnement à l'entrepreneuriat au Maroc

- CIRA – ESS, avec le programme INCO SCHOLAR
- Le programme SALEEM
- Espace BIDAYA
- MCISE, New York lab
- Etc...

6) Cycle de vie de l'entreprise & financement de l'entrepreneuriat

- le cycle de vie de l'entreprise
- Connaître ses besoins en matière de financement
- Connaître les difficultés entrepreneuriales de financement et savoir les dépasser
- Penser comme un banquier
- Les lois de recherche de financement
- Comment trouver une institution financière
- Le financement de la création
- Le financement du développement
- Le financement de l'exploitations

7) Les offres de financement existantes au Maroc

- L'offre de financement en fonction du type d'entreprise et de la taille
- L'offre de financement publique
- Les plans sectoriels
- L'offre de financement privé
- L'offre de financement en fonction du cycle de croissance

8) Les outils et méthodologies de création d'entreprise

- Méthodologie de projet
- Bussines model canevas
- Business plan

9) Les démarches administratives de la création d'entreprise au Maroc

- Les formalités
- Les entreprises concernées
- Les administrations à solliciter

10) Le statut d'auto entrepreneur

I - Introduction et concepts de base
concernant l'entrepreneuriat

Objectifs du module

- Permettre à l'étudiant de comprendre les **concepts de base** de l'entrepreneuriat classique et de l'entrepreneuriat social
- Prendre connaissance des secteurs porteurs au Maroc, en matière d'entrepreneuriat
- Comprendre la démarche de création d'entreprise, et l'expérimenter à travers l'idée d'un projet
- Connaître les différents programmes d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprise
- Aboutir à l'identification et la formulation d'un projet création d'entreprise ou d'auto emploi



Objectifs du module

Entrepreneuriat et culture entrepreneuriale

- Ce module vise à sensibiliser l'étudiant aux principaux concepts à la base des comportements, des motivations et des actions des entrepreneurs-eures.
- Il vise également la compréhension des notions d'entrepreneuriat, d'esprit d'entreprise et de culture entrepreneuriale ainsi que leurs implications dans la société.
- Il vise à se familiariser avec des notions diverses appartenant à ce milieu: responsabilité, prise de risque, autonomie, confiance, solidarité, entraide, ...
- Il vise à pousser chacun et chacune à puiser en soi-même des atouts, des forces et des compétences. Il s'agit d'éveiller et développer le potentiel entrepreneurial en nous.



Objectifs du module

Entrepreneuriat et culture entrepreneuriale

- Le principal objectif de ce module est de donner aux jeunes générations l'envie de prendre leur avenir en main, de déplacer les jeunes diplômés de la logique de demandeurs d'emploi à celle de pourvoyeurs et créateurs d'emploi.



Pour vous, qu'est-ce qu'un entrepreneur ou une entrepreneure ?

Premières lectures:

Stéphane HESSEL « Indignez-vous » et « Osez entreprendre ! »

Catherine LEGER-JARNIOU « Entrepreneuriat », Open book licence/bachelor, Dunod, 2016

ELMANJRA – AMOR « Surprenants entrepreneurs marocains »

Magazines et journaux « Capital » - « Management » - L'Economiste – La Vie Eco - etc



Pourquoi former à l'entrepreneuriat ?

- L'éducation à l'entrepreneuriat encourage les gens, hommes et femmes, et particulièrement les jeunes, à réfléchir au rôle que jouent les entreprises et les entrepreneur-e-s dans le développement économique et social. (*développement et croissance ?*)
- Nécessité de l'entrepreneuriat dans un monde complexe et en mutation
- Voir les chiffres du HCP



- Près d'un jeune sur quatre âgés de 15 à 24 ans (1.685.000 jeunes) au niveau national ne travaille pas, n'est pas scolarisé et ne suit aucune formation
- Sur les 11.085.000 actifs diplômés, âgés de 15 ans et plus, 854.000 sont en situation de chômage
- Près d'un tiers (33,5%) des chômeurs détiennent un diplôme de niveau supérieur (25,5% parmi les hommes et 51,5% parmi les femmes)
- 30% des jeunes diplômés ne trouvent pas de travail **SOFT SKILLS**
- 54,7% des chômeurs sont à la recherche de leur premier emploi
- Les chômeurs sont majoritairement (79,5%) des citadins, 87% sont des femmes
- Le taux d'activité des femmes est inférieur à 23%
- A l'échelle nationale, 98,2% des salariés n'ont bénéficié d'aucune formation prise en charge par l'employeur au cours des 12 derniers mois (97,7% en milieu urbain)



Pourquoi former à l'entrepreneuriat ?

- Pour l'épanouissement personnel de l'individu

- Développement de talents, de créativité
- Réalisation de rêves
- Acquisition d'indépendance
- Sentiment de liberté

C'est un processus d'apprentissage qui aide au développement de l'Individu, homme ou femme

- Pour une dimension économique et sociétale de l'entrepreneuriat

- C'est un moteur de croissance économique dans une économie de marché.
- C'est une mise en valeur du rôle de l'entrepreneur dans la société.

Cela permet d'intégrer des comportements par l'action et développer la prise d'initiative, l'autonomie, la responsabilité et la créativité de l'acteur économique

- 
- **L'enseignement de l'entrepreneuriat** peut-être un des éléments contributeurs au développement de l'entrepreneuriat et de l'esprit d'entreprendre.
 - Comme on se forme tout au long de sa vie, on peut chercher à développer et entretenir son esprit d'entreprendre !

« L'esprit d'entreprise n'est pas une qualité innée, mais une discipline d'esprit et d'action qui peut-être l'apanage de beaucoup pour peu qu'on les y forme et les renforce. » (Michel SANTI)



Développer le goût d'entreprendre et stimuler l'esprit d'entreprendre

« *Entreprenant aujourd'hui...entrepreneurs demain* »



Premières définitions l'ENTREPRISE

Dans un sens économique, une entreprise est une structure économique et sociale comprenant une ou plusieurs personnes et travaillant de manière organisée pour fournir des biens ou des services à des clients dans un environnement concurrentiel (= le marché) ou non concurrentiel (= le monopole).

APPROCHE ECONOMIQUE : Entreprise = E au cœur de la création de richesse, notion de VA

Entreprise = unité de production qui combine des facteurs de production pour produire des Biens et Services; C'est un agent économique qui crée de la richesse (la VA) et la répartit entre les employés, les fournisseurs, les actionnaires et le reste de la collectivité (prélèvements fiscaux et sociaux)

APPROCHE SOCIALE : responsabilité sociale de l'E (RSE)

Entreprise = communauté de travail ayant une responsabilité sociale et sociétale (concept de l'Entreprise citoyenne); C'est un lieu où les individus mettent en commun leurs compétences et leurs économies pour produire ce dont ils ont besoin.



L'entrepreneuriat est un état d'esprit et une dynamique d'action qui peut s'enseigner sous diverses formes : sensibilisation et formation aux situations, techniques et outils spécifiques et aussi des mesures d'accompagnement (Fayolle, 2002).

- “Entreprendre” ne signifie pas seulement créer une société, mais plutôt *«mordre la vie à pleines dents pour faire bouger le monde »*, aller jusqu'au bout de ses projets, que ce soit un projet de vie, une passion ou, dans ce cas-ci, une entreprise.
- Innover et entreprendre sont deux activités à forte valeur ajoutée, intimement liées

Attention ! « Entreprendre n'est pas gérer »

(François Dalle, président de l'Oréal de 1957 à 1984)



Esprit d'entreprendre ou esprit entrepreneurial

« L'esprit d'entreprendre ou esprit entrepreneurial ne doit pas être confondu avec l'esprit d'entreprise.

L'esprit d'entreprise semble renvoyer à un ensemble d'attitudes générales positives vis-à-vis de la notion d'entreprise et de celle de l'entrepreneur.

L'esprit d'entreprendre, lui, est davantage relié à la prise d'initiative et à l'action ... L'esprit d'entreprendre est au cœur des débats du management moderne ».

Léger-Jarniou, 2003.



- **L'esprit d'entreprendre** est « la mentalité et la façon de penser qui conduisent **un individu, homme ou femme**, (ou un groupe d'individus) à repérer des **opportunités** et à réunir les **moyens** nécessaires pour les exploiter en vue de **créer de la valeur** ».
- **L'esprit d'entreprendre** est de ce fait la mentalité qui conduit un individu passif à prendre l'initiative, à relever des défis et à devenir acteur de son propre avenir personnel et professionnel. **L'esprit d'entreprendre** est avant tout une attitude générale qui repose certes sur des compétences liées au « savoir » et au « savoir-faire » mais qui se fonde avant tout sur des compétences liées au « savoir-être » de l'individu telles que par exemple la persévérance, la créativité, l'esprit d'initiative ou la responsabilité.

C'est l'initiative portée par un individu (ou plusieurs individus s'associant pour l'occasion) construisant ou saisissant **une opportunité d'affaires** (du moins ce qui est apprécié ou évalué comme tel), dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, par l'impulsion d'une **organisation** pouvant faire naître **une ou plusieurs entités** et créant de la **valeur nouvelle** (plus forte dans le cas d'une innovation) pour des parties prenantes auxquelles le projet s'adresse.

Formes d'entrepreneuriat ?

- Individuel / collectif
- Création d'une nouvelle entreprise / reprise d'entreprise
- Entrepreneuriat social et solidaire
- Entrepreneuriat formel / informel
- Entrepreneuriat par nécessité / par motivation



Le potentiel entrepreneurial

- Le potentiel entrepreneurial est l'ensemble des **caractéristiques psychologiques** que doit posséder une personne désireuse d'entreprendre la carrière entrepreneuriale pour réaliser efficacement les tâches et les fonctions reliées aux activités entrepreneuriales.



Les formes d'entrepreneuriat

**Création de
Startup
(exnihilo)**

**Reprise
d'entreprise**

En franchise

Essaimage

Intrapreneuriat

Au féminin

**Entrepreneuriat
social**



L'école des traits –

Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement -
(Blawatt, 1995; Wee et al. 1994)

- | | | | |
|---|------------------------------------|---|---|
| 4 | innovateurs | 4 | besoin de réalisation |
| 4 | leaders | 4 | internalité du lieu de contrôle |
| 4 | preneurs de risques modérés | 4 | confiance en soi |
| 4 | créateurs | 4 | implication à long terme |
| 4 | énergiques | 4 | tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude |
| 4 | persévérants | 4 | apprentissage |
| 4 | originaux | 4 | utilisation des ressources |
| 4 | optimistes | 4 | sensibilité envers les autres |
| 4 | orientés vers les résultats | 4 | agressivité |
| 4 | flexibles | 4 | fait facilement confiance |
| 4 | débrouillards | 4 | argent comme mesure de performance |
| 4 | initiative | | |



Exercice, apprendre à se connaître

- Vos qualités, vos compétences?
- Vos fragilités ?



Choix en terme de politique publique, concernant l'entrepreneuriat

- Accords de libres échanges signés par le Maroc (UE, USA,)
- INDH, Initiative Nationale de Développement Humain
- Le statut d'auto-entrepreneur
- La loi sur les coopératives
- Le projet de loi cadre de l'ESS
- Développement durable (volet économique, social et environnemental)
- Energie solaire



Thèmes de recherche

Secteurs porteurs en matière de création d'entreprise au Maroc:

1. Plans émergence (industrie automobile, électronique, offshoring, services)
2. Vision de l'artisanat à 2020
3. Vision de l'ESS 2010 -2020
4. Plan Maroc vert (pilier 1 et 2)
5. Plan halieutique (pêche)
6. Le plan azur (tourisme, tourisme vert.)



Quelques références bibliographiques

- Thierry VERSTREATE et Bertrand SAPOTRA /Création d'entreprise
- L'étude GEM: Global entrepreneurship Monitor
- Le livre blanc/ PME/CGEM
- Site du HCP
- Site ONDH/INDH
- Site Ministère de l'artisanat et de l'ESS
- Le site du Ministère du Commerce et de l'industrie
- Le site de l'agriculture
- Sites: Fédération des PME, CEGM, AFEM
- Site de Maroc PME
- Site ANAPEC (Moukawalati, Taahil)
- Site Observatoire de l'INDH (AGR)
- Site des CRI, Centre Régional d'Investissement

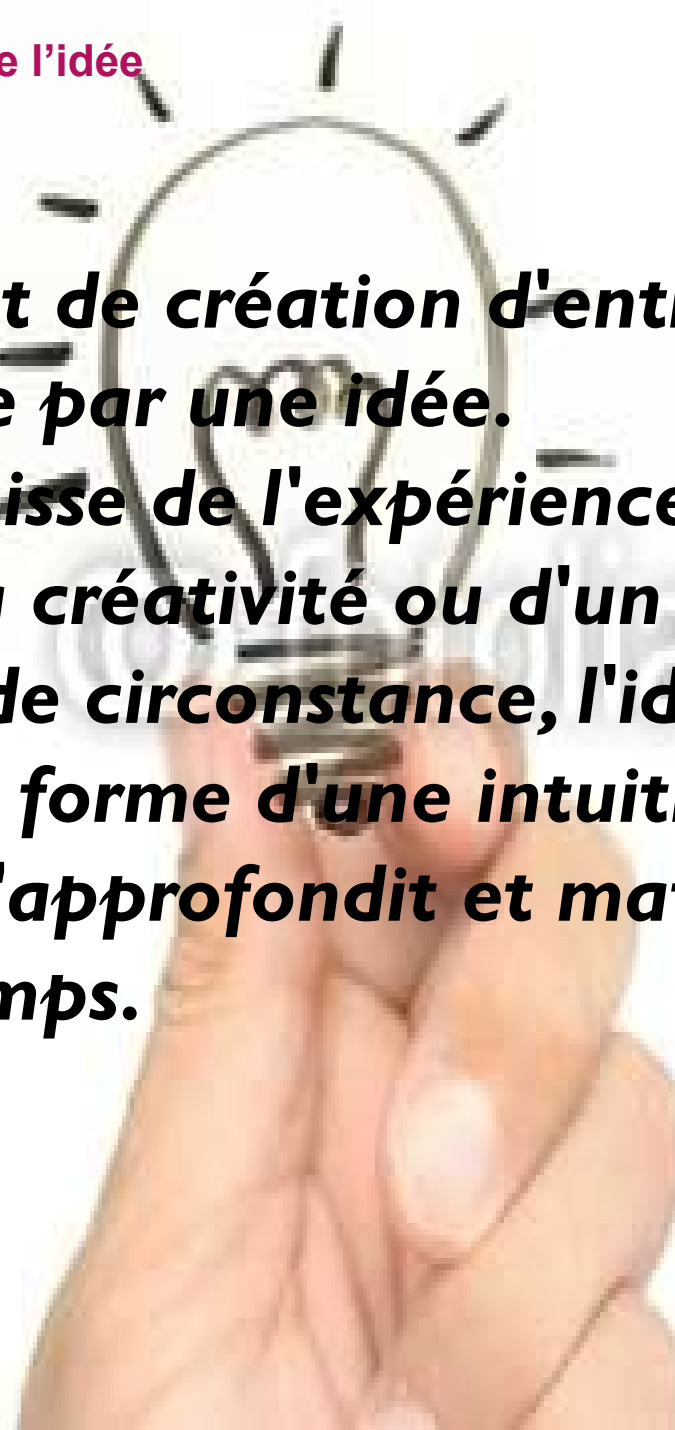


I) Introduction , concepts globaux (suite)

L'aventure commence ...



La naissance de l'idée



Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstance, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

L'idée du projet ?

C'est en observant son environnement que l'on trouve une **idée de création d'entreprise**.

- **LE MILIEU PROFESSIONNEL**

Vous avez peut-être découvert dans votre travail une amélioration possible des produits fabriqués par votre entreprise, de ses méthodes de production ou de commercialisation. C'est pour appliquer ces idées que vous pourriez saisir une opportunité de création d'entreprise.

- **LA VIE QUOTIDIENNE**

Vous-même, vos amis ou relations, avez peut-être rencontré des difficultés pour vous procurer tel produit ou tel service à proximité de votre lieu d'habitation.

Vos activités extra-professionnelles seraient-elles facilitées si vous trouviez facilement tel produit ou telle prestation quand vous en avez besoin ?



De l'idée au projet

. LA VIE ÉCONOMIQUE

La lecture de la presse spécialisée, économique ou professionnelle, les voyages à l'étranger sont autant d'occasions de déceler de nouveaux produits, d'observer de nouvelles pratiques. Pourriez-vous les commercialiser ou les appliquer dans votre environnement local, régional, ou même au niveau national ?

• L'IDÉE D'AUTRES PERSONNES

Vous pouvez également :

- consulter les bulletins d'opportunités,
- envisager d'exploiter une franchise,
- acheter un brevet ou une licence de fabrication ou de distribution.

Méfiez-vous cependant des idées merveilleuses qui ne rapportent quelquefois qu'à ceux qui les ont conçues pour les vendre aux autres !



Le processus entrepreneurial

1 - La discontinuité ou déplacement

- ✓ Découverte d'un nouveau produit, d'un marché nouveau
- ✓ Rencontre d'un partenaire, d'un futur associé
- ✓ Nouvelle possibilité de financement

2 - Crédibilité

La présence de modèle et d'une culture entrepreneuriale développée favorise le passage à l'acte.

Cette variable sociologique intervient à différents niveaux :

- ✓ la famille
- ✓ l'entreprise
- ✓ le milieu professionnel
- ✓ le milieu social au sens large

3 – Faisabilité - Pour lancer une activité un entrepreneur doit accéder à certaines ressources. Les américains parlent des 6 « M » de l'entreprise :

Money
Machines
Market

Men
Materials
Management



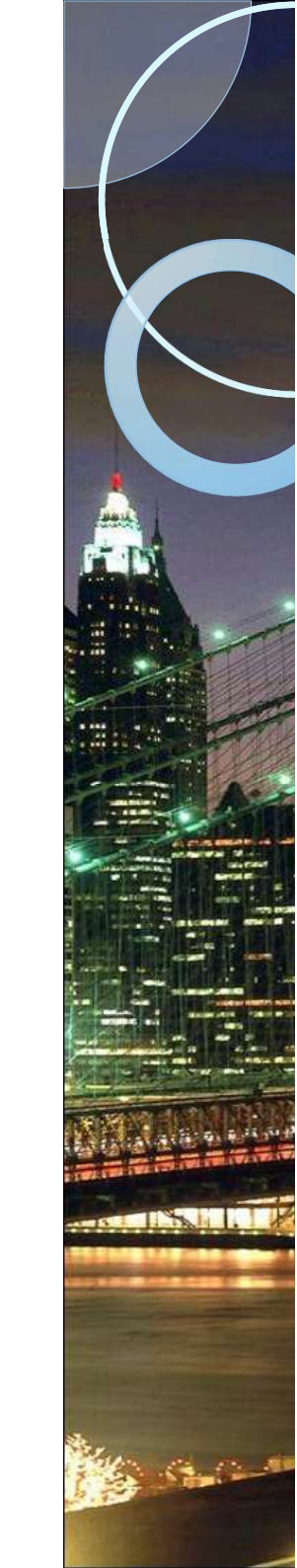
De l'idée au projet

Définissez très précisément vos produits ou vos services, tels que vous les imaginez a priori :

- Quels sont les produits ou services principaux que vous voulez vendre ? Invention ?
- Observation de l'environnement (voyage , internet , famille , marché,...)
- A quels besoins vont répondre ces produits et services ?
- Quels sont les produits ou services complémentaires que vous pourriez proposer ?
- Comment se différencient-ils de la concurrence ?
- Quels sont « les plus » que vous apporterez ?

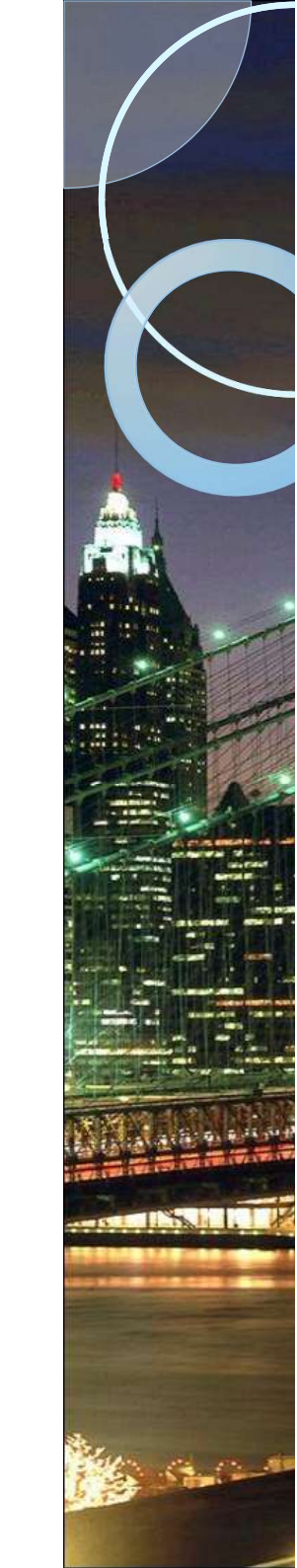
Inventoriez les clients potentiels que vous visez de prime abord :

- Comment les avez-vous identifiés ?
- Qu'est-ce qui justifie de retenir ces cibles-là ?
- Où sont-ils localisés ?
- Avez-vous déjà testé votre idée auprès de certains d'entre eux ?



Recherchez des informations

- Sur ce que vous voulez vendre : produits ou services,
- Sur vos clients potentiels,
- Sur votre marché,
- Sur les matériels et produits que vous devrez utiliser ainsi que sur vos fournisseurs éventuels.



Recueillez avis et conseils de spécialistes

Où que vous soyez, des structures professionnelles d'aide à la création d'entreprise sont présentes pour vous accueillir et vous orienter.

Les conseillers que vous rencontrerez sont "extérieurs au projet" et plus objectifs que vous. Tenez compte de leur avis.

Structures d'accompagnement (pépinières, incubateurs)



Analyse des contraintes liées au projet

Recensez les différentes contraintes engendrées par votre projet de création d'entreprise. Leur analyse vous permettra de rechercher, dès à présent, les moyens de les surmonter.



Toujours vérifier le
réalisme de son idée !

Une opportunité d'affaires est une idée

- Qui a passé plusieurs tests de faisabilité
- Dont le potentiel de *création de valeur* a été validé
- Dont les ressources en besoin ont été identifiés
- Qui est planifié
- Qui est compatible avec l'équipe



Fenêtre d'opportunité

- Fenêtre d'opportunité = d'où proviennent les idées
- Des fenêtres d'opportunité pour le développement de nouveaux projets s'ouvrent et se ferment en permanence
- L'entrepreneur avisé doit repérer ces fenêtres pour s'y engouffrer et exploiter au mieux l'opportunité en question
- Peut naître d'un évènement, d'une tendance sociologique (bio), d'une tendance démographique, de la réglementation (zero mica), ..

ex: UBER est né d'une situation de la vie, AIRBNB né de l'idée de partage



Développement de l'idée =

- Secteur d'activité - Produit ou service - Cible - Contraintes - Concurrents - Moyens

Étude de faisabilité =

- Charges – Produits – Investissements - Cash flow de rentabilité – Dividendes - Capital social, emprunts

Outils étude de faisabilité =

- CPC - Plan de financement - Plan de trésorerie



Outils étude de faisabilité =

- Nature de l'investissement par année
- Évaluation des coûts de constitution de l'entreprise
- CA annuel prévu (3 scénarios: pessimiste , normal , optimiste)
- étude sur les produits
- Évaluation des charges d'exploitation annuelle, du personnel
- **Sources de financement**
 - Auto financement - Crédit bail - Crédit bancaire
 - Capital risque - Bailleurs de fonds



2

Spécificités des TPE, MPE et PME au Maroc



Introduction

La **Micro et Petite Entreprise (MPE)** a connu un développement important. Elle a participé à la création d'emplois et à la lutte contre la pauvreté. Ce développement est dû au ralentissement économique, l'augmentation du chômage et l'émigration.

La MPE produit des biens et services pour des populations à faibles revenus, dans l'impossibilité d'accéder aux services ou aux formes de redistributions étatiques.

Certes, sa contribution dans l'économie est évidente mais quel est l'essor de celle-ci face au développement grandissant de la MPE ?

Mohamed YUNUS



Définition Comparative de la MPE par rapport aux autres entreprises, au Maroc

A) La Micro Entreprise (ME) est toute unité à faible capital investi, employant moins de 10 personnes, avec un CA de moins de 3 Mdhs généralement peu qualifiées, partiellement ou totalement hors des règles administratives ou légales, utilisant d'abord le travail familial et ayant des horaires de travail flexibles, un mode de production à faible technicité et utilisant des sources de crédit le plus souvent personnelles ou informelles.



Définition Comparative de la MPE par rapport aux autres entreprises, au Maroc

B) La Très Petite Entreprise (TPE) a moins de **25 personnes** avec un chiffre d'affaire inférieur à **10 Millions de dirhams** et un total du bilan annuel inférieur à **10 Millions de dirhams**.

C) les Petites et Moyennes Entreprises (PME) doivent répondre aux deux conditions suivantes :

- avoir réalisé soit un chiffre d'affaires hors taxes inférieur à **175 millions de DH**
- avoir un effectif permanent ne dépassant pas **200 personnes**,



ANNEXE

Définition comparative de la MPE par rapport aux autres entreprises: ME, PE, TPE et PME - Définition au sein de l'Union Européenne

- La Petite et Moyenne Entreprise (PME):

Au niveau communautaire, les PME sont définies selon la recommandation 96/208/CE comme des entreprises : employant moins de **250 personnes** soit le chiffre d'affaires annuel n'excède pas **40 millions d'euros**, soit le total du bilan annuel n'excède pas **27 millions d'euros** et qui respectent le critère de l'indépendance.

- La Petite Entreprise (PE):

Elle est définie comme une entreprise :

- ➡ employant moins de **50 personnes**,
- ➡ et dont : soit le chiffre d'affaires annuel n'excède pas **7 millions d'euros**, soit le total du bilan annuel n'excède pas **5 millions d'euros**, et qui respecte le critère de l'indépendance.

- La Très Petite Entreprise (TPE):

Les très petites entreprises (TPE) sont en France une appellation des entreprises de moins de **20 salariés**.

Selon l'ouvrage de la DCASPL (*les chiffres clés des TPE - Édition 2005*), au 1er janvier 2004, il existait en France 2.390.000 TPE relevant du champ ICS (Industrie Commerce Service), soit 96,6% du total des entreprises françaises (proportion identique en Europe). **Les TPE exercent tous types d'activité de l'industrie au commerce** en passant par les services (bâtiment, hôtellerie restauration, conseils aux entreprises, services médicaux, services sociaux...).



ANNEXE

Définition comparative de la MPE par rapport aux autres entreprises: ME, PE, TPE et PME - Définition au sein de l'Union Européenne

La Micro Entreprise (ME):

La Commission européenne a pris une recommandation (6 mai 2003 - 2003/361/CE) pour notamment définir les micro entreprises comme celles qui occupent moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan n'excède pas 2 millions d'euros.

En France, le statut de micro entreprise est un régime fiscal spécifique, réservé à des entreprises faisant peu de chiffre d'affaires, il donne notamment droit à des réductions d'impôt.

Il est juridiquement réservé aux employeurs et travailleurs indépendants (ETI) (commerçant, artisan, profession libérale).

Les caractéristiques de la MPE

a) La taille

- ▶ L'auto emploi est l'une des caractéristiques des micro entreprises.
- ▶ les micro entreprises (<10) sont majoritaires (98%) et au sein de ses mêmes micro entreprises, les travailleurs à compte propres sont majoritaires.
- ▶ La prédominance de la très petite taille (l'actif) est la caractéristique fondamentale avec 70,5% (comme le montre le tableau ci-dessous)

Tableau : Répartition de micro entrepreneurs selon leur taille

Nombre de travailleurs actifs	1	2	3	4 et plus
Pourcentage	70,5	18,7	6	4,8



Les caractéristiques de la MPE

b) Les caractéristiques de l'emploi

L'emploi des micro entrepreneurs est caractérisé par la prédominance des auto-employés qu'ils soient travailleurs à compte propre (1 actif) ou employeurs (2 ou plus).

Au Maroc les travailleurs à compte propre occupent 60,1% du total de l'emploi informel non agricole (DS 2003). En y rajoutant les employeurs informels et les associés (8,9%), Ce sont 70% des travailleurs dans les micros entreprises qui gèrent leurs propres unités.

c) Le secteur d'activité:

Les micro entreprises qui **exercent dans le commerce sont majoritaires** avec 42,8% notamment les activités de vente ambulantes.

Cependant, le secteur de la transformation compte également des micro entreprises. Ces unités exercent dans le secondaire : les activités manufacturières (artisanat) ou dans le bâtiment et dans le tertiaire : commerce de détail ou de services.

Les caractéristiques de la MPE

d) Le genre:

Au Maghreb en général et au Maroc en particulier, la majorité des intervenants dans les micro entreprises sont de sexe masculin. Seulement 12,7% des actifs informels sont des femmes.

Tableau: Répartition de l'emploi féminin dans les micros entreprise par Statut

statut	Patron	Salariés	Aides familiales	Apprentis	Ensemble des actifs
Pourcentage	11,8	8,5%	28,2%	7,7%	12,7%

Source (DS 2003)

➡ Les femmes exercent plus des activités telle que les aides familiales alors qu'elles sont légèrement entrepreneurs.



le genre (suite)

Le secteur le plus important pour les hommes est le **commerce** (56,8%, particulièrement le commerce de détail avec 48,6%)

Le secteur le plus important pour les femmes est l'artisanat (avec 52,6%). → Cela vient de l'importance toute particulière des textiles et habillement chez les femmes (48,2% contre seulement 5,8 chez les hommes).

L'hôtellerie restauration occupe une place plus grande chez les hommes que chez les femmes chefs d'entreprise (respectivement 8,3% et 3,5%).



La place de la MPE dans l'économie marocaine (suite)

e)- Le milieu urbain et rural / Région:

- le milieu urbain accapare plus de trois quarts des entreprises (77% contre 23% pour le rural).
- Cette proportion atteint 95% dans le Grand Casablanca et 88% dans la région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër, alors qu'elle n'est que de 52,5% dans la région de Doukkala-Abda et 60% dans celle du Gharb-Chrarda-Ben Hssen, régions agricoles riches, ce qui explique une certaine ruralité de l'activité.
- Les autres régions sont dans une situation intermédiaire.



Traditionnellement, les PME (Petites et Moyennes Entreprises) constituent la principale composante du tissu économique et commercial des pays. Toutefois, compte tenu de leur taille, elles rencontrent des difficultés particulières, que les législations nationales et internationales cherchent à compenser par l'octroi de divers avantages.

Si la plupart des pays se réfèrent aux mêmes critères pour définir cette catégorie d'entreprises (taille de l'effectif, montant du CA et/ou du total du bilan), les seuils utilisés variaient considérablement d'un pays à l'autre, ainsi que le montre le tableau suivant datant de 1994 :

Classification des entreprises selon leur effectif dans quelques pays

PAYS	PETITES ENTREPRISES	MOYENNES ENTREPRISES	GRANDES ENTREPRISES
Belgique	1 à 50	51 à 200	> 201
Danemark	1 à 50	51 à 200	> 201
Etats-Unis	1 à 250	251 à 500	> 501
Finlande	1 à 50	51 à 200	> 201
Gr. Bretagne	1 à 50	51 à 200	> 201
Japon	1 à 49	50 à 500	> 501
Suisse	1 à 20	21 à 100	> 101



C'est pourquoi, notamment dans le contexte de l'émergence de nouvelles communautés économiques, une définition juridiquement claire et facile d'utilisation des PME s'est avéré rapidement nécessaire, afin d'empêcher des distorsions de la concurrence entre les entreprises des différents pays



LES P.M.E. AU MAROC

Jusqu'en juillet 2002, il n'existait pas de définition "officielle" de la PME au Maroc. Jusqu'alors deux approches prévalaient la première, largement répandue, consistait à considérer comme PME toute entreprise dont le Chiffre d'Affaires était de 75 millions DH.

Suite à une réflexion approfondie sur la notion de PME au Maroc et à partir de la stratification d'un échantillon composé de près de 10 000 entreprises, ceux-ci proposaient de définir les PME/PMI marocaines sur la base des trois critères suivants :

- **Total effectifs : < 200 personnes**
- **Chiffres d'affaires : < 50 millions DH**
- **Total bilan : < 30 millions DH**



Toutefois, depuis la [loi 53-00](#) formant "Charte de la PME" du 23 juillet 2002, cette catégorie d'entreprise a une définition "officielle".

Selon l'article premier de cette loi, la PME est une entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises, ne correspondant pas à la définition de la P.M.E. (ce seuil peut, toutefois, être dépassé lorsque l'entreprise est détenue par des fonds collectifs d'investissement, des sociétés d'investissement en capital, des organismes de capital risque, des organismes financiers habilités à faire appel à l'épargne publique - à condition que ceux-ci n'exercent, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise).



Les critères auxquels doivent répondre les PME

- Avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes
- Avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires hors taxes inférieur à 175 millions de DH

Cette même charte propose également des critères spécifiques aux entreprises nouvellement créées (c'est à dire celles qui ont moins de deux années d'existence) : sont considérées comme PME les entreprises ayant engagé un programme d'investissement initial inférieur à 25 millions de DH et respectant un ratio d'investissement par emploi inférieur à 250 000 DH



Lorsque la PME détient directement ou indirectement plus de 25% du capital ou des droits de vote dans une ou plusieurs entreprises, il est fait addition des effectifs permanents et des C.A. H.T. ou des totaux des bilans annuels de ladite P.M.E. et des autres entreprises précitées

C'est La commission mixte, composée de représentants de Bank Al-Maghrib et du GPBM (Groupement Professionnel des Banques Marocaines), qui est chargée d'élaborer les nouveaux systèmes de rating bancaire, dans le cadre de l'alignement des banques marocaines sur les nouveaux standards européens issus des accords de "Bâle II".

Le nouveau système proposé, qui devrait être adopté par l'ensemble des banques marocaines au cours du deuxième semestre 2004, propose des échelles de notation différenciées suivant la catégorie d'entreprise concernée (grande entreprise, PME, micro-entreprise), ces dernières étant définies sur les bases suivantes



Importance des PME au Maroc

D'après la Fédération de la PME (affiliée à la CGEM), les PME marocaines constitueraient 95 % du tissu économique du pays et seraient implantées pour 72 % dans le commerce et les services

Elles auraient occupé plus de 50 % des salariés du secteur privé et auraient contribué à hauteur de 31 % aux exportations marocaines et de 51 % aux investissements privés nationaux. Toutefois, alors qu'elles représenteraient environ 40 % de la Production nationale, elles ne participeraient qu'à hauteur de 10 % de la Valeur Ajoutée du pays.

Acteurs majeurs de l'économie marocaine, les PME souffrent de nombreuses difficultés qui handicapent leur mise à niveau :

- Manque de transparence des comptes
- Sous - bancarisation et difficultés d'accès au financement (coût du crédit et garanties exigées souvent rédhibitoires)

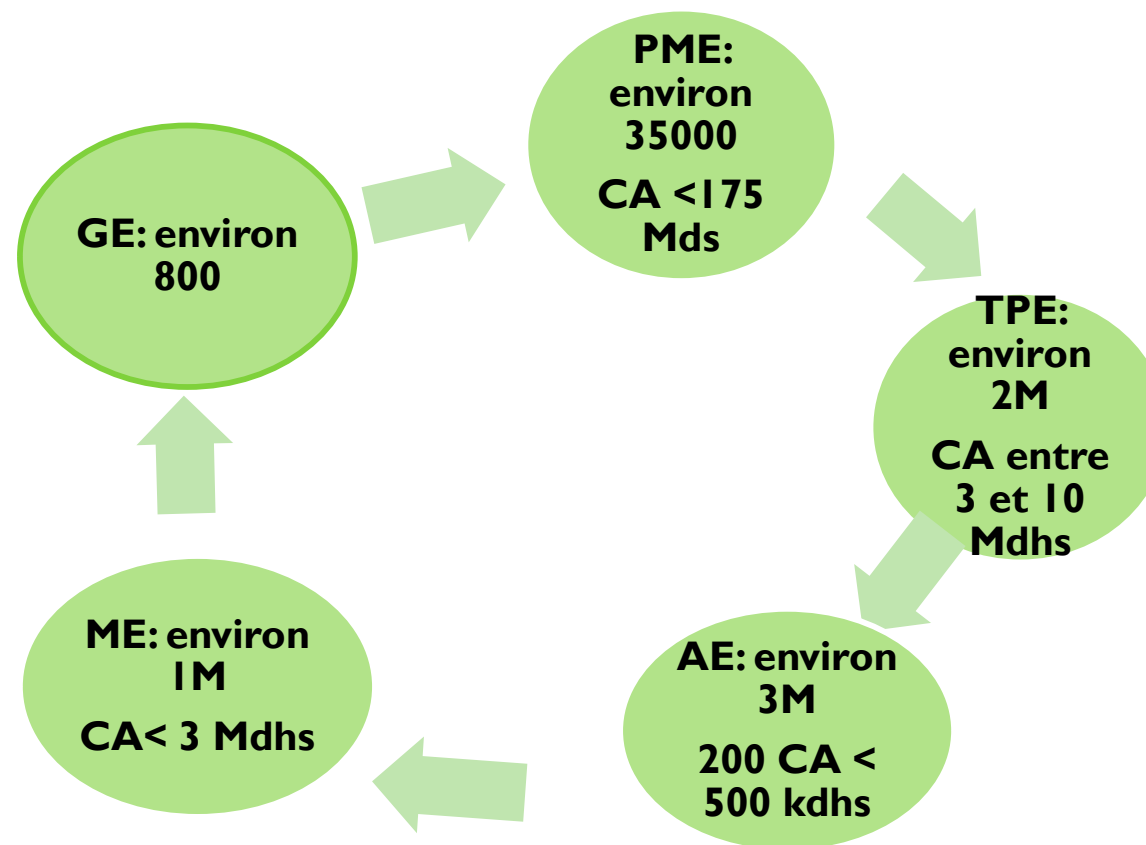


Faible productivité et obstacles culturels à l'amélioration de la compétitivité (forte centralisation du pouvoir décisionnel, faible taux d'encadrement, culture orale des affaires, absence de comptabilité rigoureuse, culture financière insuffisante)

Absence de préparation et d'ouverture à l'international des dirigeants

Ainsi, en avril 2004, sur les 70 000 PME affiliées à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), seulement 40 000 déposent un bilan auprès de l'administration fiscale et 1 500 remplissent les conditions nécessaires à un financement par les circuits bancaires classiques.

Le tissu entrepreneurial au Maroc





La place de la TPME dans l'économie du Maroc

95% de TMPE dont
80% des TPE

50% de l'Emploi

40% des
investissements
privés

40% de la
production

30% des
exportations
nationales

3 - *L'entrepreneuriat social*





L'ESS, Economie Sociale et Solidaire

- Traditionnellement l'ESS comprend les structures d'entrepreneuriat collectif, collaboratif comme les coopératives, les associations, les fondations et les mutuelles
- Dans les années 90, l'entrepreneuriat social s'est greffé à l'ESS, surtout dans les pays anglo-saxons.
- L'ESS regroupe également des entreprises sociales et solidaires relevant d'activités telles que l'insertion par l'activité économique, les finances solidaires ou le commerce équitable. L'organisation de l'économie sociale et solidaire revêt ainsi différentes formes.
- Face aux transitions et aux mutations que connaît le monde face à la crise économique et à l'augmentation des déficits publics, le rôle de l'État et celui de l'économie de marché se posent aux pays
- Pour relever le défi, les initiatives issues du secteur de l'économie sociale et solidaire (ESS) apportent des solutions en plaçant les enjeux humains et environnementaux au centre du développement économique et en étant vecteur de cohésion sociale.



Pourquoi l'ESS

- ▶ Compte tenu des besoins en matière de création d'emplois et de voie alternative à destination, notamment, des jeunes et des femmes, l'ESS se révèle être un des axes d'action et de collaboration pour construire des territoires économiquement intégrés et durables.
- ▶ L'ancrage territorial constitue, avec le fonctionnement démocratique et la solidarité économique, l'une des caractéristiques majeures de l'économie sociale et solidaire (ESS).



Innovations sociales et Entrepreneuriat

- **L'entrepreneur social** peut être défini comme étant une personne visionnaire, qui a une éthique prononcée, dont le principal objectif est de créer de la valeur sociale, capable à la fois de détecter et d'exploiter des opportunités, de réunir les ressources nécessaires à sa mission sociale et de trouver des **solutions innovantes** aux problèmes sociaux de sa communauté

Innovations par l'ESS

- L'économie solidaire, pour sa part, renvoie à des initiatives plus récentes d'organisation locale et communautaire.
- L'ESS est envisagée comme un élément central d'un nouveau **modèle de développement** où se recomposent les rapports entre État, secteur privé et société civile, à la faveur de modes de régulation
- Les pratiques de l'économie sociale et solidaire correspondent à un projet alternatif de développement où sont redéfinis les rapports entre l'économique et le social.
- Cette contestation visait non seulement les entreprises, principaux agents du développement industriel, mais aussi l'État providence. Ainsi, les mouvements sociaux traditionnels orientés vers les institutions ont cédé le pas aux nouveaux mouvements sociaux plus largement ouverts sur le social.



Innovations par l'ESS

- Aujourd'hui, le **commerce équitable**, la **finance solidaire**, les investissements **éthiques** et plus largement l'économie sociale annoncent une nouvelle génération de mouvements sociaux, que nous convenons d'appeler les ***mouvements sociaux économiques.***



L'ESS en chiffres

- Les différents départements ministériels sont concernés par l'ESS, ils ont développé des stratégies ou des plans d'action dédiés aux composantes de l'Economie Sociale et Solidaire qui relèvent de leur champ d'activité
(= pilier 2 du Plan Maroc vert concernant l'agriculture solidaire qui prévoit la constitution de 8000 coopératives à l'horizon 2020, vision 2015 de l'artisanat au profit des mono artisans, vision 2010 puis vision 2020 du tourisme en matière du développement de niche et tourisme rural et du tourisme solidaire, Plan Halieutique 2020 qui développe toute une panoplie de mesures incitatives au profit de la pêche artisanale, ...).
- D'autres établissements publics comme les différentes agences de développement, l'ODCO, l'Entraide Nationale, la maison de l'artisan qui agissent chacun selon ses prérogatives dans l'objectif de :
 - Contribution à la création des unités de l'ESS
 - Renforcement des capacités des acteurs locaux
 - L'Insertion sociale par l'Economie
 - L'Appui local aux programmes sociaux nationaux.



L'ESS en chiffres

- Le tissu de l'économie sociale et solidaire Marocain a connu une évolution considérable au cours de la dernière décennie.
- Il compte aujourd'hui environ
27000 coopératives encadrant plus de 500.000 hommes et femmes,
plus de **130.000 associations**
et plus de **62 mutuelles** (dominées par les mutuelles des employés du secteur public).



4

Appui à la création d'entreprise

(Besoins en matière d'appui à la création d'entreprise)



Les difficultés rencontrées par les PME, TPE et MPE

Les TPE, MPE, souffrent de plusieurs difficultés :

- La qualité des produits
- L'accès au marché
- Le prix des matières premières
- Le manque de culture d'entreprendre
- Le manque d'appui et d'accompagnement
- La fiscalité
- L'accès au financement
- L'accès au foncier
- Le manque de réseau
- Le transport et la logistique
- ...



Appui technique en amont du projet

- Cette approche d'appui concerne l'aide à l'identification du projet, l'étude de marché, le ciblage
- Les institutions impliquées dans cette approche de l'accompagnement sont:
 - L'ANAPEC, Taahil, Moukawalati
 - L'INDH, le pôle AGR
- Certaines fondations comme celle de l'OCP, banque populaire pour l'appui à la création d'entreprise
- Programme SALEEM
- Programmes des incubateurs, comme CIRA ESS avec INCO SCHOLAR, Espace Bidaya, MCISE, un futur incubateur soutenu par la BMCE sur la FSJES pour 2020.

CIRA ESS: Centre d'incubation et de Recherche-Action en Economie Sociale et Solidaire – siège social: la FSJES AC.



Acteurs impliqués dans la création d'entreprise

Plusieurs acteurs sont impliqués dans la création d'entreprises

- Le CRI, Centre Régional d'Investissement, Guichet unique
- Services déconcentrés
- L'agence de développement régional
- ANAPEC (Moukawalati, Taahil)
- Associations (CGEM /Fédération des PME, AFEM, ESPOD, AMSEID, Wimen)
- Réseau Maroc entreprendre
- Dar almoukaouil (attijari)
- L'INDH
- ADS, Agence de Développement Social
- Les banques (filiales appui à la TPE)
- Les chambres professionnelles
- Les entreprises (publiques et privées), à travers leurs fondations
- L'université
- Les bailleurs de fonds (Coopération décentralisée, Canadienne, GIZ, Italienne, espagnole française.., USAID UE, PNUD..)
- AMC, IMF, Institution de microfinance (FNAM)
- Fonds de garantie (CCG, Dar Addamane)

Appui post création

- Les jeunes créateurs ont besoin d'être accompagnés durant les trois premières années d'exercice de leur activité
- Cet accompagnement post création peut prendre plusieurs formes :
 - Accompagnement par la formation sur les outils de gestion et de management
 - Accompagnement pour l'accès aux réseaux professionnels qui permettent d'accéder à des marchés plus importants comme le groupement d'intérêt économiques, les coopératives, les associations professionnelles



5

Les structures et programmes d'appui à la création d'entreprise



Plusieurs structures d'accompagnement à l'Entrepreneuriat social sont nées au sein de la région de Casablanca-Settat, qui comprend une dizaine d'incubateurs et d'espace de co-working

On peut noter les services de Bidaya, New Work Lab, CEED , MCISE les programmes de réseau entreprendre Maroc, Outlierz, les programmes d'entrepreneuriat étudiant : Enactus, Numa Casablanca, Endeavor, G-Innov, H Seven, Kluster CFCIM, Le Wagon

Un incubateur-métier à l'ESITH et CIRA-ESS au niveau de la FSJES, université Hassan II.

CIRA –ESS / INCO SCHOLAR

- **CIRA –ESS** est une structure d'appui et d'accompagnement qui a été créée avec un partenariat tri partite : FSJES + INCO + Ministère du Tourisme, artisanat et Economie sociale.
- **L'objectif de CIRA –ESS**
 - Soutenir et favoriser la concrétisation de projets innovants en ESS
 - Accompagner les projets portés par les organisations de l'ESS en amont, du projet et pendant la création du projet
 - Doter ces futurs entrepreneurs par les outils et méthodologie, qui vont leur permettre de mieux réussir le développement de leurs projets
 - Offrir un appui personnalisé dans le cadre d'un parcours d'incubation



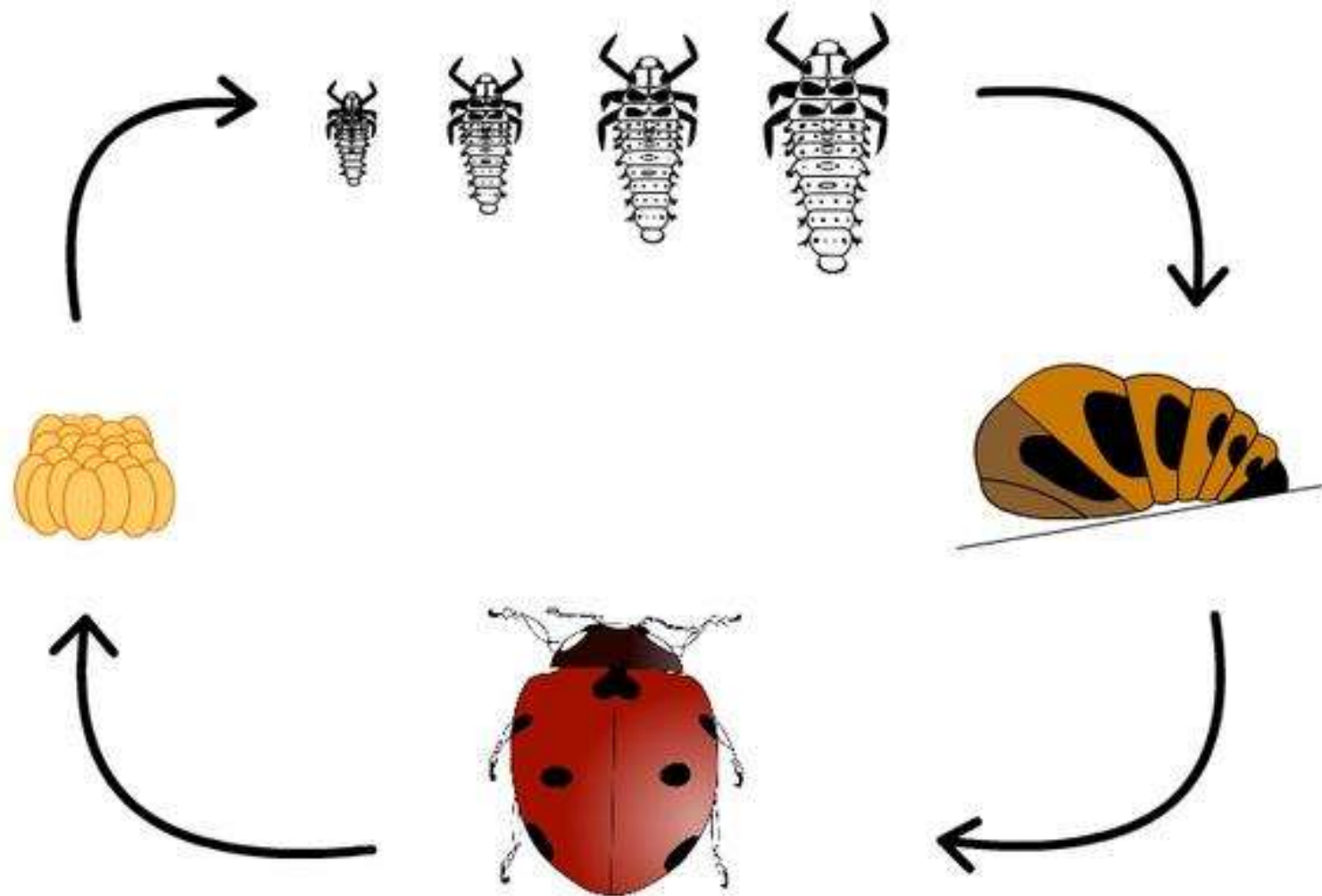
6

Cycle de vie de l'entreprise et financement de l'Entrepreneuriat



Il faut connaître le **cycle de vie** d'une entreprise pour comprendre ses besoins en matière de financement

Cycle de vie d'une entreprise





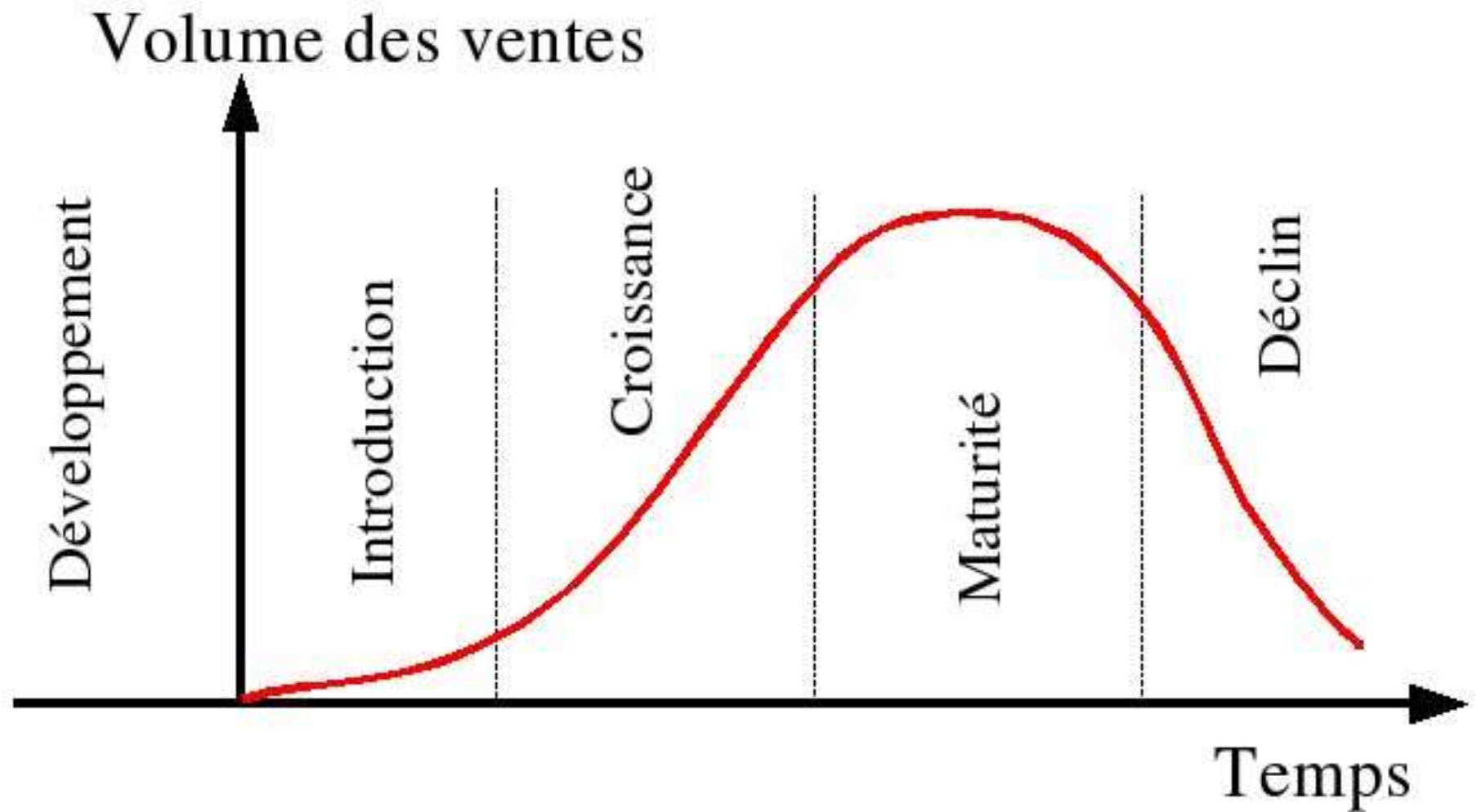
Connaitre ses besoins en matière de financement

Les entreprises ont besoin de plusieurs types de financement, en fonction de leur cycle de croissance et de développement

Les flux financiers qui rythment la vie de l'entreprise :

- Les flux d'investissement (création)
- Les flux de développement
- Les flux d'exploitation

Connaitre ses besoins en matière de financement





Connaitre ses besoins en matière de financement

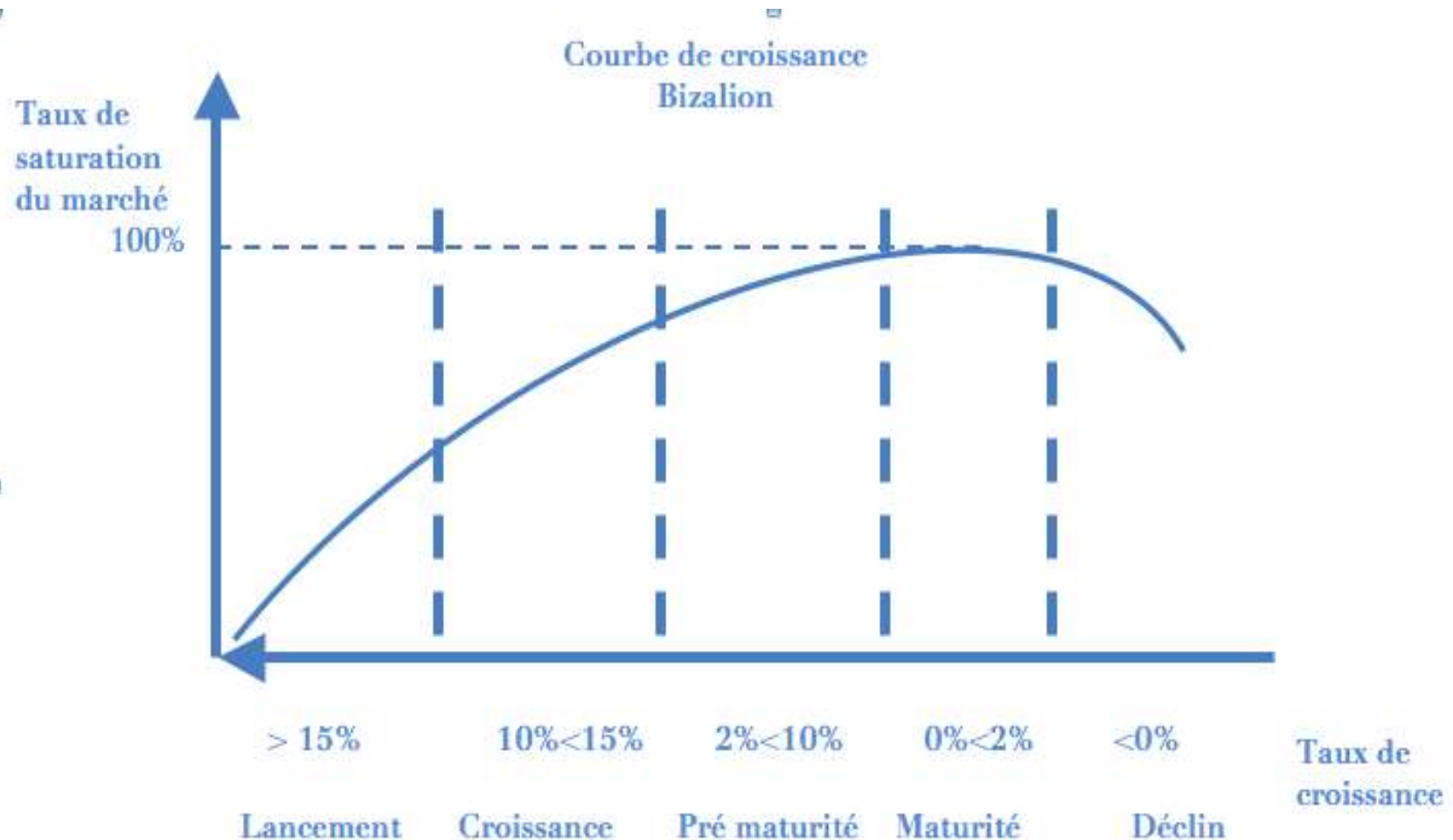
Plus le chiffre d'affaire va augmenter,
plus les charges vont augmenter,
et plus les besoins financiers vont
s'accroître..

Connaitre ses besoins en matière de financement



Plusieurs études ont démontré que les risques sont grands pendant la phase de croissance, surtout si on ne maîtrise pas cette croissance sur le plan financier

Connaitre ses besoins en matière de financement



© [®]™ Bizalio 2011 Toute exploitation de cette courbe doit impérativement mentionner le nom de l'auteur

Connaitre les difficultés entrepreneuriales de financement et savoir les dépasser





Difficultés rencontrées par les entreprises en matière de financement

Les entreprises évoquent plusieurs raisons dans la difficulté d'accès au financement :

- Les garanties exigées par les banques
- La lenteur des banques dans le traitement des dossiers
- La méconnaissance des offres de financement existantes
- La solitude de l'entrepreneur, face à la complexité de la tâche



Difficultés rencontrées par les entreprises en matière de financement

Divergences entre la perception de l'entrepreneur et l'institution financière :

- Les entrepreneurs vont utiliser les techniques de financement diversifiées pour faire vivre leur entreprise
- Les banques veulent maîtriser leurs risques

Connaitre les difficultés entrepreneuriales en financement et savoir les dépasser



**Penser
comme un banquier ou un financier !**

QUESTION:

Pourquoi
quel que ce soit
vous donnerait-il de
l'argent ?





Penser comme un banquier

Qui que ce soit me prêtera ou me donnera de l'argent

parce que :

- Mon projet est claire
- Mes objectifs sont claires et réalistes
- Il y a un retour sur investissement
- Mes comptes sont formalisés
- J'ai une relation gagnant avec mes partenaires
- J'ai un historique positif avec ma banque et mes partenaires



Où trouver de l'argent ?

- - Organismes publics
- - Fondations
- - **Associations** ou fédérations
- - Ministères
- - Institutions nationales ou étrangères
- - Institutions de micro finance
- - Banques
- - Sociétés de leasing

Les lois de la recherche de financement

La recherche de financement est un processus , une démarche, un métier à maîtriser

C'est une transaction

Votre projet doit avoir un retour

Les individus donnent aux individus

Le projet doit avoir un impact

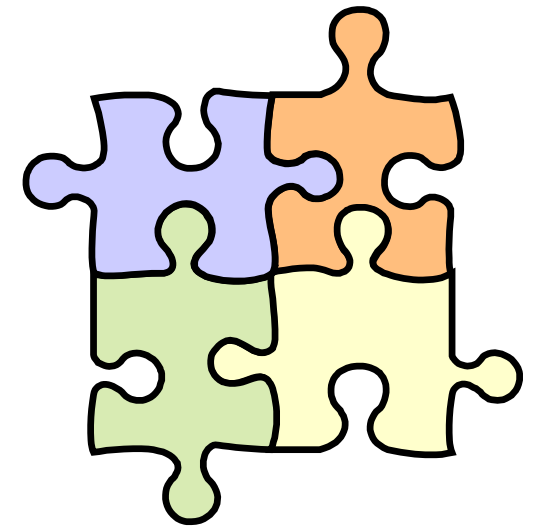
Comment trouver une institution financière?

- Définir les besoins du projet avec précision avec l'institution
- Bien connaître ces institutions de financement
- Définir une stratégie
- Etablir des rapports



Définissez vos besoins

- Décrivez votre plan global
- Divisez-le en segments
 - Les segments vendables
- Définissez vos résultats
 - *Quels sont les résultats de l'apport ?*
- Préparez des descriptions de projet (de 3 pages) comprenant un budget succinct





La demande les éléments les plus importants

- Faites correspondre vos besoins aux intérêts de l'institution de financement
- Soyez bien préparé : dossier de projet ou offre **écrite**
- Présentez des arguments de choc

Comment surmonter vos appréhensions ?

- N'oubliez pas que ce n'est pas pour vous que vous demandez de l'argent
- Votre projet est rentable et sert une cause
- Soyez crédible
- Faites-vous accompagner
- Dépersonnaliser le refus





Le financement de la création

- **Pendant la phase de la création**, l'entreprise a besoin de réaliser plusieurs investissements, qui sont parfois lourds et nécessitent des financements importants. Elle s'engage sur plusieurs équipements qui constituent les immobilisations du départ et qui ont besoin d'être financés par des **crédits à long et moyen termes** et/ou des fonds propres.
- **Les offres de financement en faveur de la création** et de l'investissement sont: le crédit moyen et long terme, le leasing (mobilier et immobilier), le Capital-risque, le cofinancement banque/état, les garanties.. etc



Le financement du développement

- **Dans son processus de croissance**, la PME a des besoins en matière d'investissement d'extension, de modernisation, de redéploiement ou toute autre opération de mise à niveau visant le renforcement de sa productivité et de sa compétitivité.
- **Pour financer un projet de développement**, l'entreprise peut recourir au :
 - Financement interne, c'est-à-dire aux ressources disponibles à l'intérieur de l'entreprise ; par l'auto financement
 - Financement externe, c'est-à-dire aux ressources tierces (emprunts, participations, avance, etc.)



Le financement de l'exploitation

- L'entreprise a aussi besoin de financement à court terme, résultant des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements et aux encaissements liés à l'activité. Ce sont les **besoins en fonds de roulement**, plus couramment appelé BFR, qui est un indicateur très important pour les entreprises.
- **Le BFR** trouve sa justification dans un principe simple :
 - Une créance, bien qu'acquise et certaine, n'est généralement pas réglée tout de suite par le client
 - Un stock n'est pas vendu immédiatement et les articles restent en stocks pendant une durée plus ou moins longue avant d'être vendus.

Ces différents décalages vont générer un besoin d'exploitation pour lequel l'entreprise doit trouver un financement.

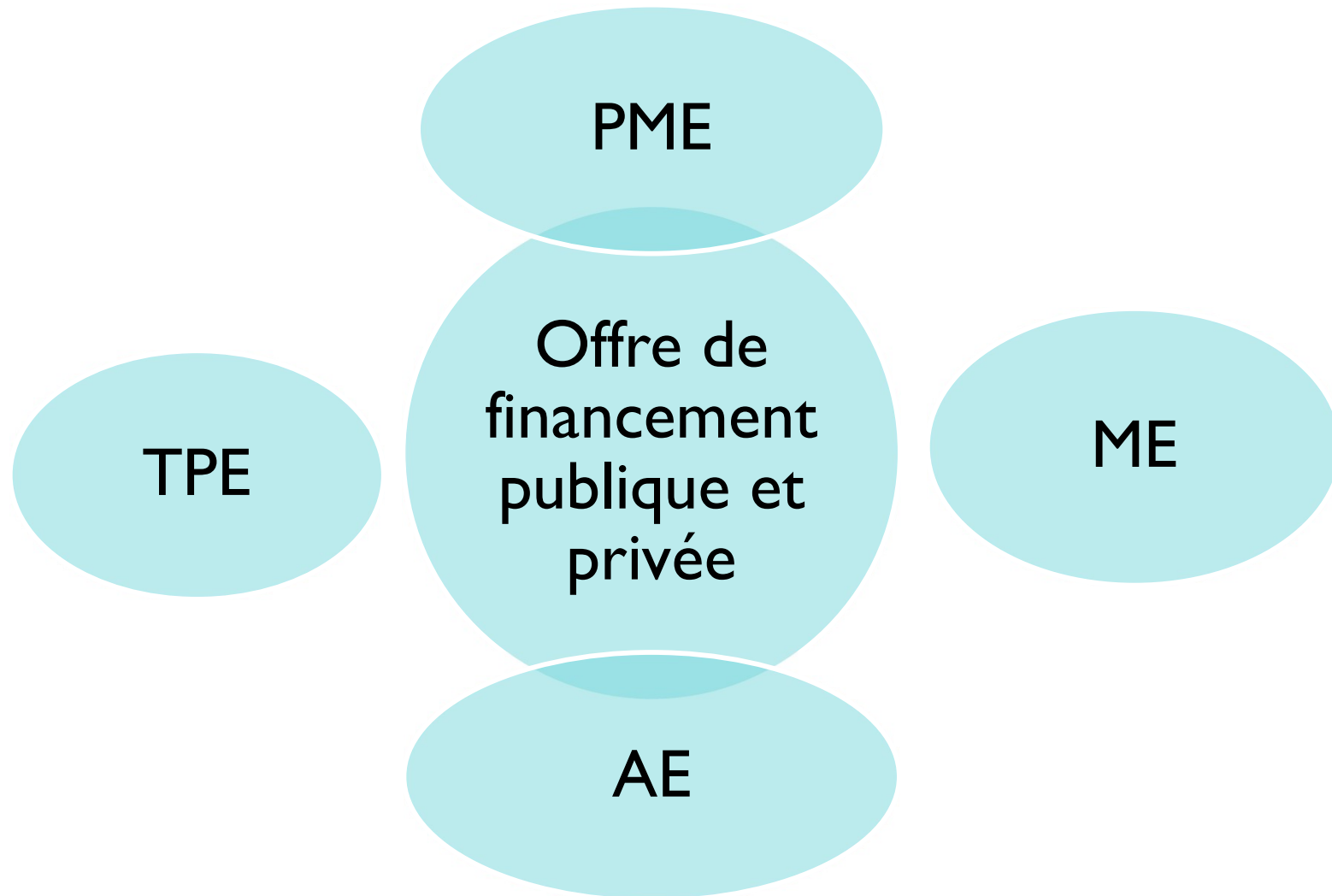
L'entreprise pourra solliciter sa banque, en vue d'un appui dans ce sens.



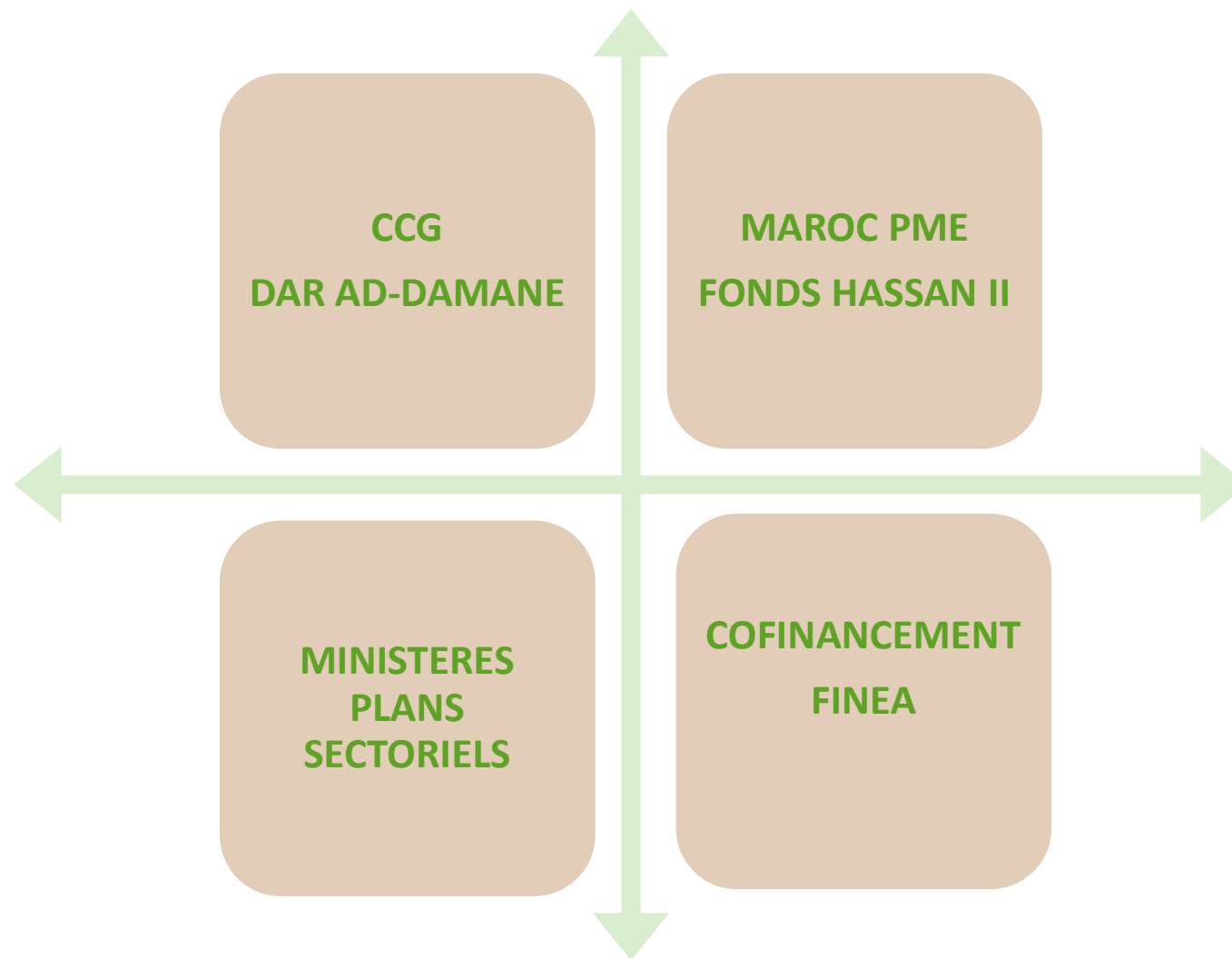
7

Les offres de financement

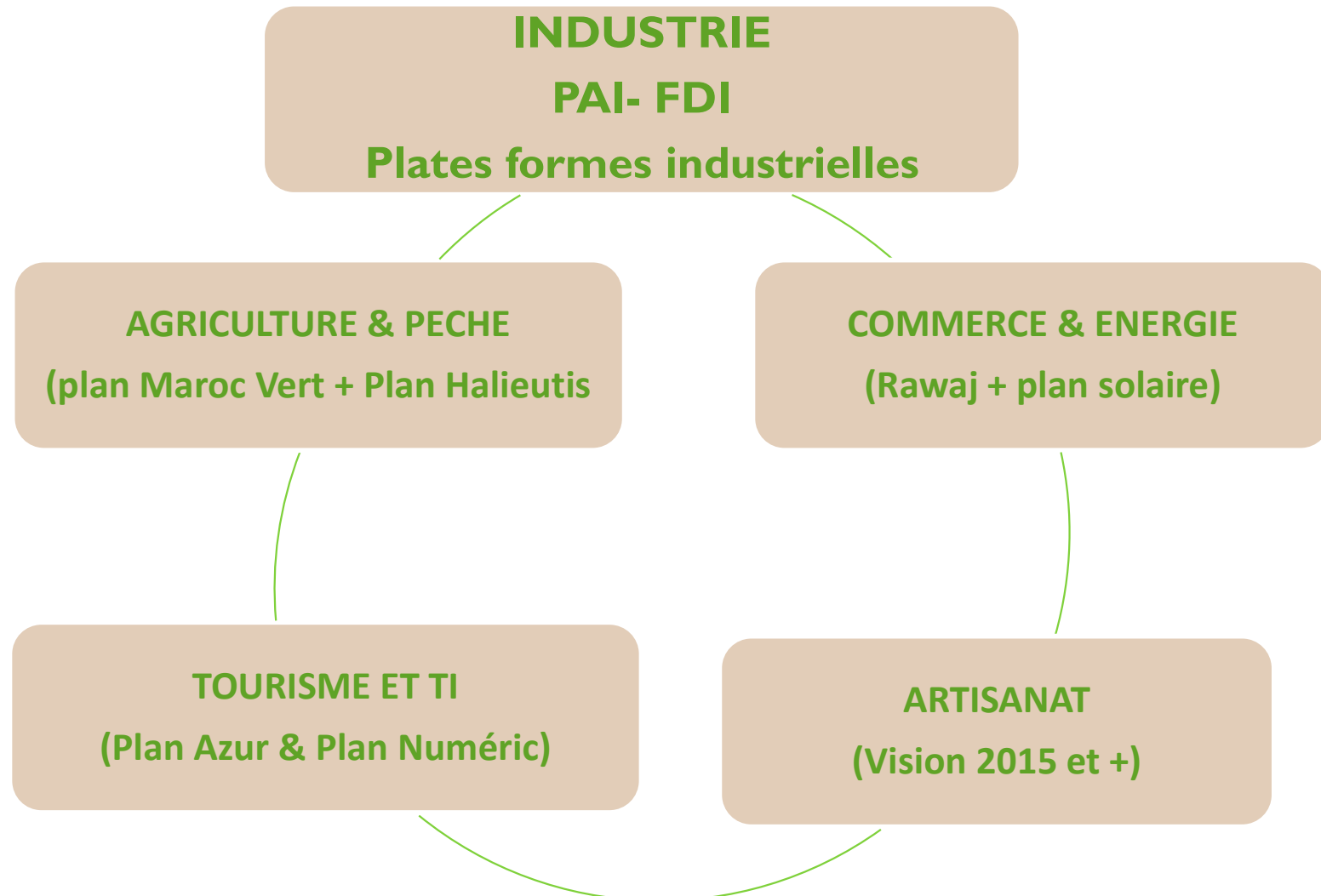
Offres de financement en fonction de la taille et du type d'entreprise



Offre de Financement publique



Plans sectoriels



Offre de financement privée

Banques

Offre de
financement
privée

Fonds
d'investissement
privés

Offre de financement en fonction du cycle de croissance de l'entreprise

CREATION

- Prêt d'honneur – fonds d'amorçage - fonds d'investissement privé
- Crédit à MLT - capital risque-leasing
- Prêt participatif
- Garantie CCG - Dar Ad-Damane

DEVELOPPEMENT

- Crédit à CMT - programmes mise à niveau
- Préfinancement des Exportations – CREDOC - crédit acheteur
- Garantie Dar ad-Damane et CCG

EXPLOITATION

- Facilité de caisse - escompte commercial – factoring - crédit spot - crédit campagne - avance sur stock - avance sur marché – mobilisation de créance à l'étranger -
- de créances à l'étranger-warrant-caution de douane-crédit - avance sur titre - crédit d'enlèvement - mobilisation de créance à l'étranger



8

Outils et méthodologies de création d'entreprise

Méthodologie de projet

1. Idée du projet

Point de départ : les secteurs porteurs

(déjà présentés, les grands choix en matière de politiques publiques)

2. Contexte du projet

- Se référer aux études commanditées par les institutionnels
- Partir des chiffres, données, marchés
- Partir de la cible + les produits ou services

3. Objectifs (global + objectifs spécifiques)

- Objectif global: à long terme
- Objectifs spécifiques à court et moyen terme
- Un objectif doit être SMART (*Spécifique, Mesurable, Réaliste, Actualisé et Temporel, donc avec indicateurs*)





Méthodologie de projet

4. Résultats attendus

- Chaque objectif spécifique a un ou plusieurs résultats à atteindre
- Chaque résultat doit avoir un indicateur

5. Activités à Réaliser (plan d'action)

- Les activités correspondent aux résultats à atteindre

6. Plan de financement / investissement

- Poser toutes les activités à réaliser pendant 3 ans avec une logique d'intervention qui respecte l'efficacité et l'efficience
- Evaluer le coût de chaque activité
- Identifier les sources de financement pour chaque activité



Plan d'action

Durée : 3 ans

L'objectif du plan d'action est de démontrer les activités qui seront menées et leurs impacts sur le projet,
Sur un an, 2 ans et 3 ans

Parmi les activités, il faut tenir compte de l'aspect communication sur le projet, l'évaluation et l'audit du projet



Plan de financement

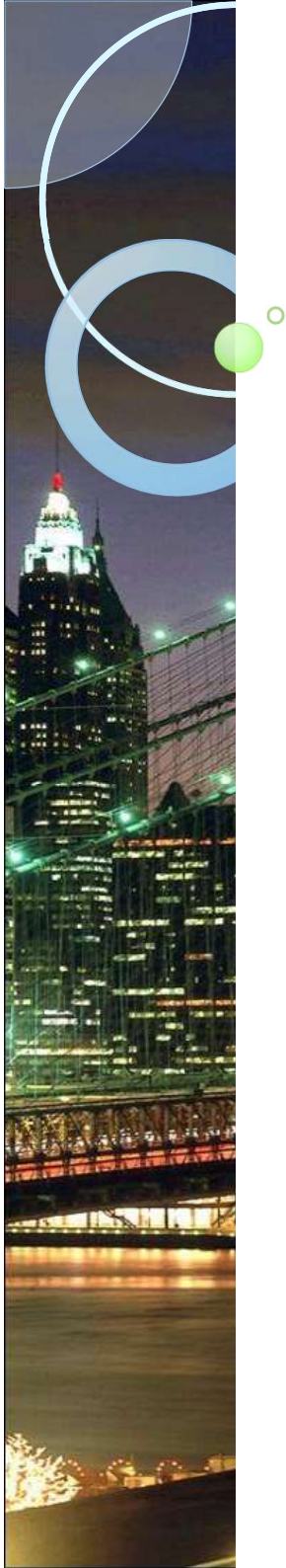
- Il faut partir du plan d'action, pour réaliser le plan de financement
- Le plan de financement doit mentionner l'ensemble des coûts concernant les activités du projet
- Dans le plan de financement, il faut clarifier l'ensemble des sources de financement du projet (fonds propres, banques, INDH, bailleurs de fonds)



Rentabilité du projet

Pour établir la rentabilité du projet :

- Il faut faire ressortir la rentabilité , en terme de résultats, annuel du projet
- La rentabilité des fonds propres
- La rentabilité des capitaux investis
- Démontrer le niveau d'autonomie financière du projet



Business model / Modèle économique

Stratégie de développement de projet d'une Entreprise



Le **Business Model Canvas** est un outil de stratégie d'entreprise permettant de développer un modèle d'affaire visuellement.

La matrice d'affaires ou le modèle économique (*business model canvas*) est une représentation des volets essentiels d'une entreprise ou d'un nouveau projet ou produit

Il s'agit de définir la stratégie pour générer de l'argent, il doit être construit pendant la rédaction du business plan

Il est nécessaire de démontrer aux investisseurs et aux financiers en quoi votre projet est rentable et qu'il est générateur de gains

C'est pour cela que le modèle économique
est au coeur de la construction du business plan

Quel modèle économique va convertir l'offre de l'entreprise en valeur ? Ce modèle économique doit convaincre les futurs investisseurs



C'est quoi ?

- La Matrice d'Alexander *OSTERWALDER* ou le Business Model Canvas

Voir la vidéo suivante:

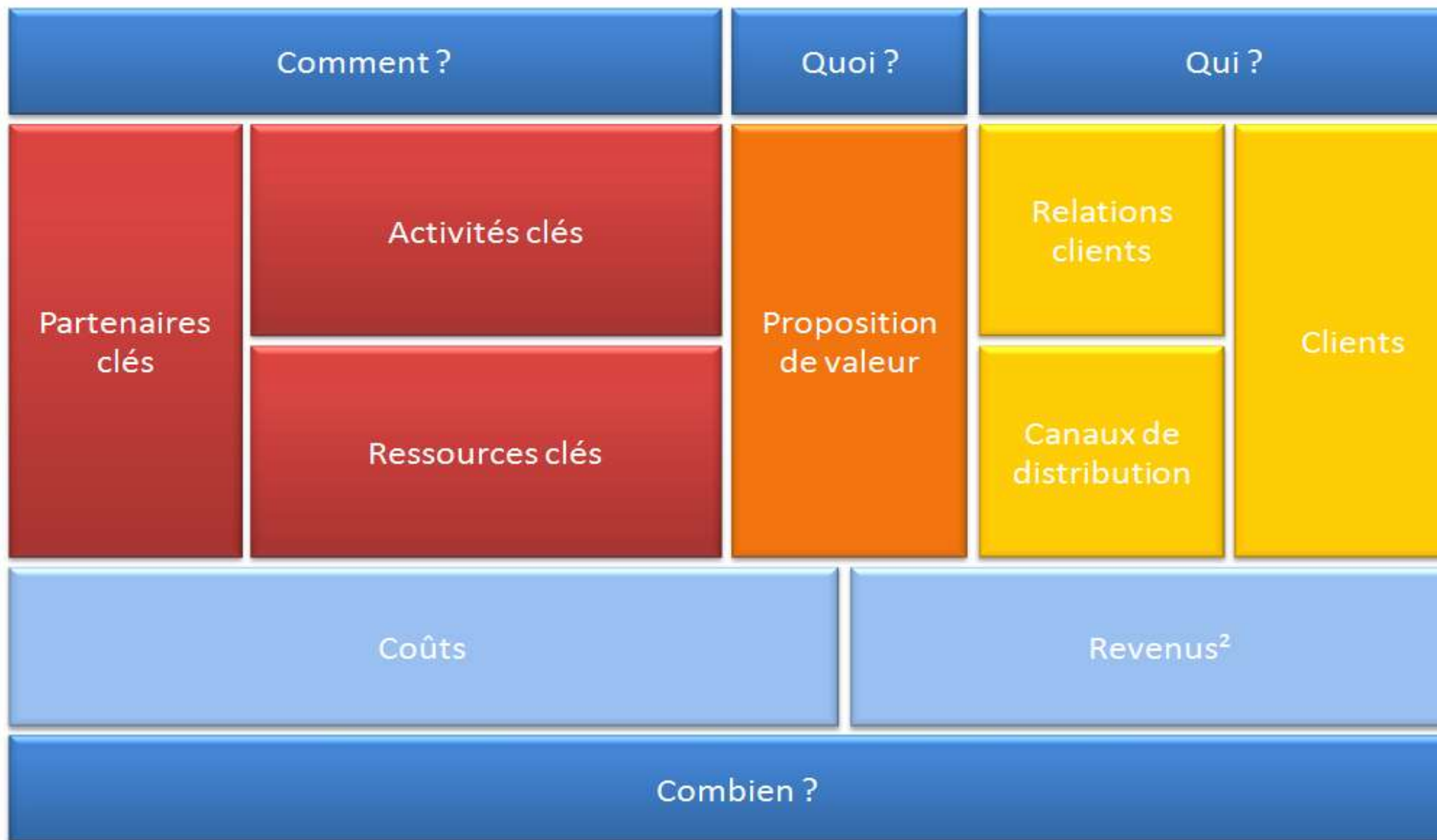
https://www.youtube.com/watch?v=weW_LoWs_0U



Éléments clés

Il est question d'apporter des précisions sur

- Le financement de l'entreprise
- La proposition de valeur
- Le segment de clientèle visé
- La structure des coûts
- Avoir analysé son environnement économique (marché en lien avec le secteur, marché d'entreprise, concurrence...)
- Avoir défini la mission et la vision de son entreprise ;
- Avoir fixé sa stratégie





LE BUSINESS MODEL

- Il décrit la vision de l'entrepreneur et la manière dont l'entreprise va créer de la valeur et mener son activité
- il décrit:
- le besoin et,
- la solution



- la proposition de valeur pour les clients doit être pertinente au regard de la situation concurrentielle
- la chaîne de valeur, qui est une décomposition de la valeur entre les acteurs qui la créent, décrit la viabilité de l'entreprise et sa capacité à maximiser le profit futur

Chaîne de valeur (M. PORTER)

**Activités
de
soutien**

Infrastructure de la firme

Gestion des RH

Développement technologique

Finance et Contrôle de Gestion

marge

Achats

Logistique

Production

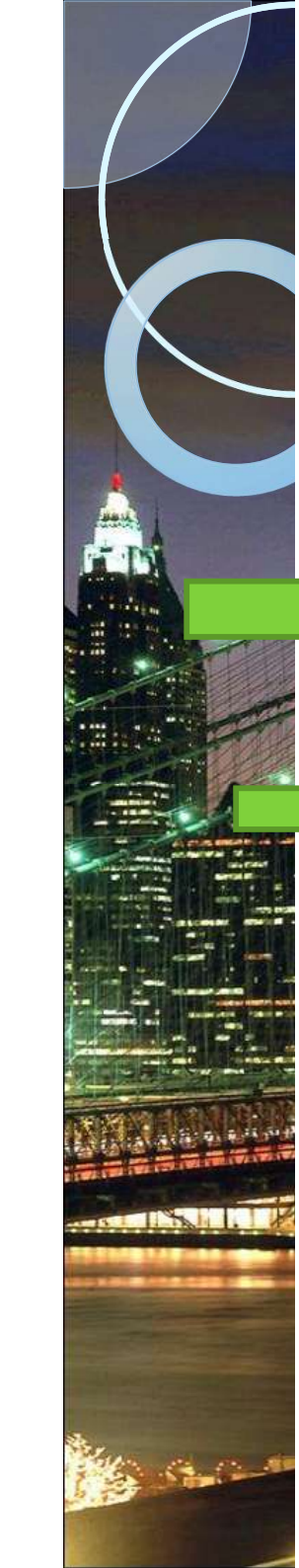
Marke
ting

Distri
bution

Servi
ce

marge

Activités principales

- 
- le B M est le trait d'union entre la **stratégie**



ce que l'on veut faire

- et sa traduction **opérationnelle**



comment le faire

➤ QUOI

➤ COMMENT

➤ QUAND

➤ AVEC QUELS MOYENS



Etape 1 : problème et solutions proposées par la concurrence

La légitimité de l'action entrepreneuriale :

1. Bien poser le problème

- ✓ absence de solutions

- ✓ absence d'une offre locale

2. Comprendre l'offre existante

3. Comprendre les raisons pour lesquelles
une offre n'est pas proposée



Le propre d'une start-up est

- d'avoir des ressources limitées et,
- de devoir convaincre une clientèle qui n'est que potentielle

RQ: les entreprises déjà existantes (sauf quand elles sont en difficulté) n'ont pas ce genre de contraintes



ETAPE 2: Traduire clairement son OFFRE

- En fonction
 - de ce qui est important pour le client : prix, qualité, service, ou une combinaison de facteurs...)
 - Et Des offres de la concurrence
- Il faut définir une proposition de valeur, c'est-à-dire, une **offre différenciée pour les clients**



- Offre différenciée: que dois-je faire différemment , ou mieux, pour apporter plus de valeur à mes clients et donc acquérir des parts de marché?
- Exemples à rechercher par les étudiants



Etape 3: structurer l'offre

- Quelles activités sont critiques et génèrent de la valeur?
- De quelles ressources a-t-on besoin pour structurer son offre?

I. ***Aller vers la simplicité***

- La complexité est génératrice de cout additionnel alors que la simplicité est facile et rapide à mettre en œuvre
- Ex: Microsoft et Apple ont bâti des empires sur la même idée: simplifier l'accès et l'usage des outils informatiques



- Pour simplifier une situation, il faut avant tout, disposer d'une bonne compréhension des attentes des clients



2. Comprendre la valeur produite

- Il est crucial de savoir maximiser la valeur créée eu égard aux ressources utilisées
- L'idée sous (-)jacente, est que l'entreprise doit apporter une offre compétitive (proposition de valeur) à ses clients pour pouvoir générer suffisamment de ressources pour rendre le modèle économique viable



- L'incompréhension de ce concept est , dans bien des cas, l'une des principales causes d'échec
- La perception de la valeur créée pour le client est une corrélation établie par les consommateurs entre le paiement et la valeur

Ex: dans le domaine du luxe, le prix est perçu comme un gage de qualité

Niveau de valeur générée par activité pour un niveau de ressource constant

Activités
générée

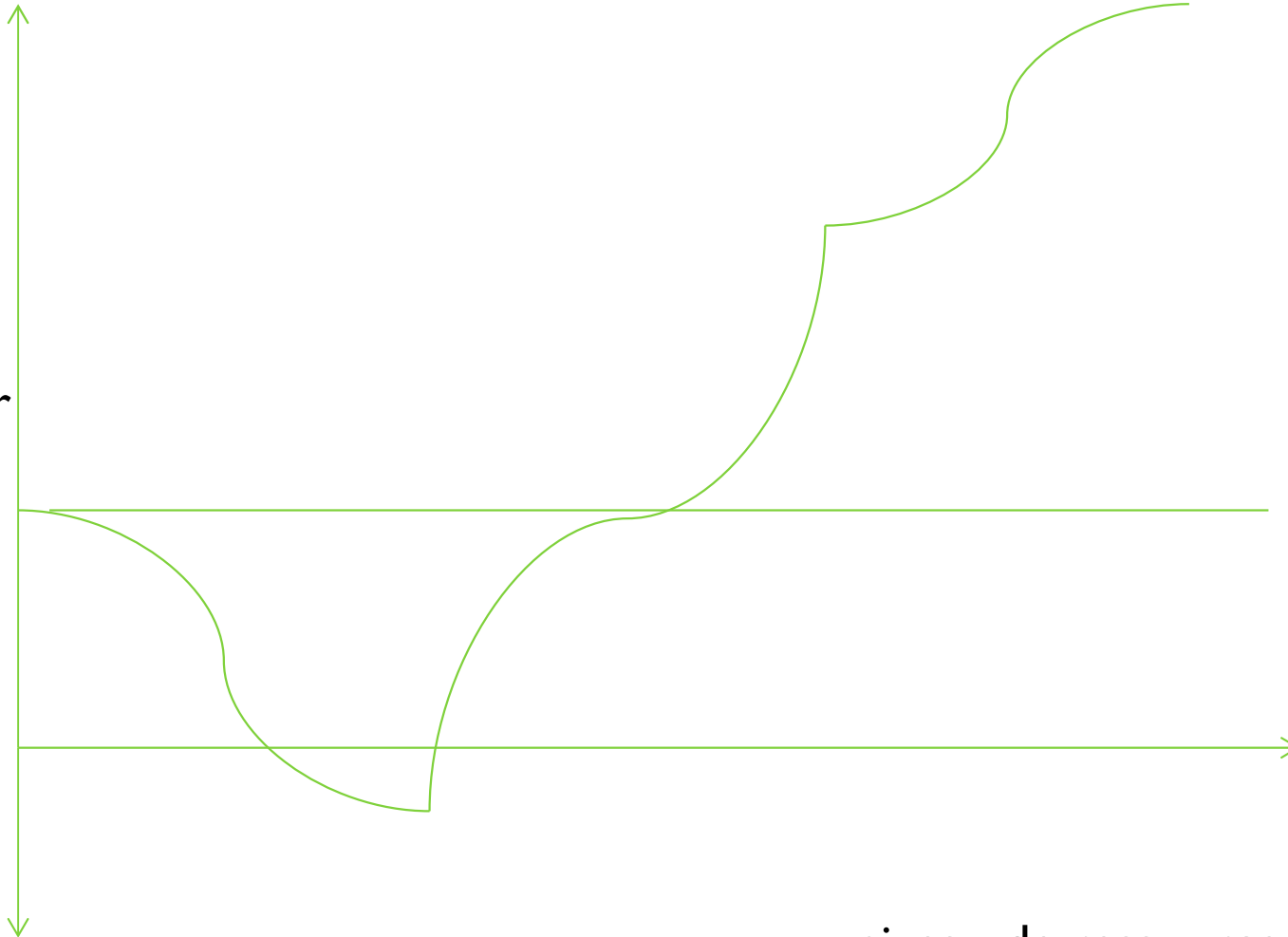
niveau de valeur

A développer

A contrôler

A optimiser
consommée

niveau de ressource





3. Faire ou faire faire

- L'externalisation (outsourcing) présente l'avantage de payer un sous traitant uniquement à l'usage, sans avoir à supporter l'investissement (infrastructure ou acquisition des compétences)
- L'externalisation confère à l'entreprise une plus grande flexibilité et accroît par conséquent, sa réactivité
- La flexibilité est obtenue du fait que l'entreprise prestataire supporte la charge de la variation d'activité de l'entreprise externalisatrice

- 
- L'externalisation permet à l'entreprise de déplacer certains investissements chez le prestataire et d'augmenter ainsi sa performance économique

Il s'agit principalement :

- des risques liés à la gestion des stocks et,
- Aux investissements dans l'appareil de production et à la formation pour l'acquisition des compétences



Toutefois, il faut :

- conserver le contrôle des prestataires
- Et s'assurer que les fonctions à forte valeur ajoutée restent des fonctions de l'entreprise

Lors de l'analyse de la valeur produite (chaîne de valeur), et de sa répartition entre les différents acteurs, il est important de pouvoir contrôler le processus dans sa globalité et de conserver, même pour les activités sous-traitées, une quotité de la valeur créée



Construction du BUSINESS MODEL

- 3 ETAPES

Le Scénario: le market fit

L'acteur: le client

Le décor: les moyens



Le market fit

- **Que proposez vous? L'offre**
- **Pour qui? Le marché**

I. L'offre

- L'offre peut être définie en termes quantitatifs (Prix) ou en termes qualitatifs (qualité du produit ou niveau du service)
- La proposition de valeur est souvent décrite selon des critères de différenciation tels que le prix, le niveau de performance, ou encore l'innovation

« faster, better, cheaper »



Le market fit

2. Le marché

Le marché réfère à la cible client du projet

- Marché de masse?
- Marché de niche?

Le marché peut être décrit en termes de segmentation

RQ: Un BM peut cibler plusieurs marchés simultanément



Le client

I. Les modes de distribution

La distribution fait référence à 3 notions:

1. Le canal qui correspond au chemin parcouru par un produit pour aller du producteur au consommateur final
2. Le circuit qui réfère à l'ensemble des canaux pour un produit donné
3. Le réseau qui regroupe l'ensemble des personnes (physiques ou morales) impliquées dans le processus de distribution



Le client

- Les modes de distribution sont parfois un des atouts d'un business model et l'une des raisons de la santé financière des entreprises
- Exemples...



Le client

2. la relation clientèle

- Elle peut prendre diverses formes qui peuvent coexister au sein d'un même business model

a. **Une relation personnelle** dans laquelle le client est directement et personnellement en relation avec un représentant de la force de vente ou de la relation clientèle.

Il s'agit du mode de distribution classique en magasin, mais, également dans le contexte des centres d'appel



Le client

- **b. Une relation personnelle et dédiée** dans laquelle les représentants de la force de vente ou de la relation clientèle, sont liés à des clients spécifiquement identifiés. (ex: banques, assurances...)
- c. Le modèle du self service** dont le principe est de n'avoir aucune relation clientèle. Les espaces de vente sont organisés afin de guider le client dans le cadre d'un processus prédéfini



Le client

- **d. une relation communautaire** dans laquelle l'entreprise se repose sur une communauté de clients , ou futurs clients pour établir ses relations. Ce mode est largement développé avec les réseaux sociaux. C'est ce que fait Lego en impliquant ses communautés de clients dans le cadre de son effort en recherche et développement



Le client

- **e. une relation basée sur l'implication et l'appropriation de l'entreprise par ses clients.** C'est un excellent moyen de créer des liens forts entre l'entreprise et ses clients et donc de les fiabiliser. C'est dans ce contexte que les librairies en ligne (Amazon, Fnac par ex) offrent à leurs clients la possibilité d'écrire et de publier des revues sur les livres mis en vente



Le client

- **Le mode de relation clientèle peut être une réelle différenciation et constituer in fine, un avantage compétitif et une barrière d'entrée.**
- **En effet, le client étant le point central de l'entreprise, s'assurer de sa satisfaction et le fiabiliser, est un élément décisif**



Le client

- 3. Le revenu

Une entreprise peut utiliser plusieurs modalités simultanément. Les plus courantes sont:

Pour les biens:

- la vente pure et simple associée à un transfert de propriété
- Uniquement l'usage du bien (location, leasing)
- L'usage des produits consommés (ex: imprimante avec toner)



Le client

Pour les services:

- L'usage limité ou illimité : contrat de souscription
- Pour les biens protégés par un brevet: l'usage (contrat de licence)



Le client

Le revenu peut reposer sur:

- Une facturation fixe et forfaitaire
- Ou encore variable selon un barème progressif ou dégressif, qui peut être ou non plafonné

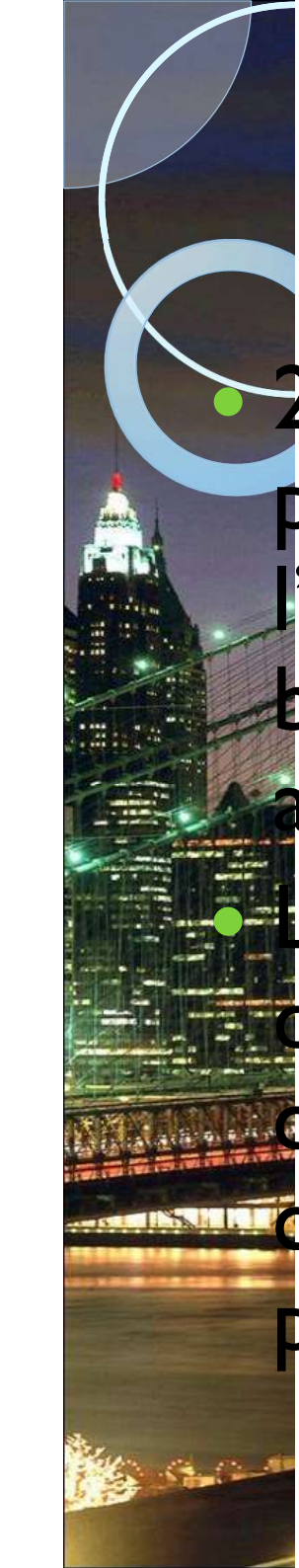
Les modes de facturation matérialisent la valeur et sa perception par le client. Ils sont une composante essentielle de la proposition de valeur et conditionnent dans une certaine mesure, la fiabilisation de la base client



Les moyens

Les moyens regroupent les activités de l'entreprise, les partenariats et les ressources

I. les activités: elles correspondent à des métiers, des compétences ou des investissements dont vous devez disposer(ex: développement informatique pour les applications, logistique pour la vente...). Ces activités nécessitent des ressources qui peuvent être d'ordre intellectuel (brevet), humain, financier ou matériels et équipements



Les moyens

- 2. les partenariats: il convient d'identifier les partenariats ou les alliances stratégiques que l'entreprise doit négocier afin d'asseoir son business model et s'assurer d'un certain avantage compétitif.
- Le partenariat est le meilleur moyen d'ajouter des ressources sans en consommer (ex: **portage** qui permet de commercialiser ses produits en étant porté par une enseigne déjà bien implantée)



Les moyens

Avantages du partenariat:

- Partage de compétences et de connaissances
- Mutualisation des différents couts
- Mutualisation des risques
- Accès aux marchés en contournant les barrières à l'entrée
- Le développement ou l'accès à des technologies



Le financement

Le financement est la dernière donnée de l'équation et représente la part des ressources utilisées par l'entreprise qui doit être financée

Le modèle de coût doit être identifié et analysé car il influe sur la stratégie de l'entreprise et sa politique de prix

Ces éléments doivent être clairement détaillés dans le **BUSINESS PLAN**

SYNTHESE DU BUSINESS MODEL

1. **Les clients cible de mon projet (**pour qui**)**: il faut distinguer les différents segments de clients, directs, prescripteurs, particuliers, entreprises..
2. **Proposition de valeur (**quoi et pourquoi**)**: c'est l'offre, produits et services qui répondent aux besoins de votre cible, **la valeur ajoutée** que vous proposez par rapport aux autres
3. **Canaux (**comment**)**: Par quels canaux la proposition de valeur va être connue ? Comment vos clients vont choisir votre proposition de valeur à la place de celle d'un concurrent ?



SYNTHESE DU BUSINESS MODEL

4. Relations avec les clients (comment**):** Quel type de relations allez-vous établir avec votre cible / chacun des segments de votre cible (SAV, assistance, co création...)

5. Ressources clés (avec quoi**):** Ce sont les ressources indispensables au fonctionnement de votre activité : locaux, matériels, machines, fonds financiers, ressources humaines, achats de compétences, logiciels, marque, brevet...

6. Activités clés (quoi**):** ce sont les activités indispensables au fonctionnement de votre entreprise : la production, la gestion logistique, l'ingénierie, la gestion d'un site web....



SYNTHESE DU BUSINESS MODEL

- 7. Partenariats clés (avec qui):** ce sont les intervenants stratégiques du projet, partenaires clés, fournisseurs clés
Les ressources qui seront procurées grâce aux partenariats et alliances; parfois, des partenaires sont aussi des clients.
- 8. Flux de revenus (combien):** comment chacun des segments de clients paiera ? Forfait, prix fixes, prix négociables, prix par volume..
- 9. Structure des coûts (combien):** Quels sont les coûts les plus importants ? les activités les plus coûteuses ? les ressources les plus coûteuses ? quelles sont les bases importantes en terme de coûts de votre projet ?



En résumé

- Le **Business Model Canevas** est un outil de stratégie d'entreprise permettant de développer un modèle d'affaire visuellement.
- **Plan d'affaires ou business plan**: c'est avant tout le fil conducteur du projet. Cela doit être le **manuel de pilotage** :
 - document de référence pour suivre l'évolution de votre projet.
 - On doit y trouver les objectifs du projet + les moyens pour les atteindre.

Contenu d'un business plan ? (structure du BP)

1. Le résumé du projet (synthèse du projet)
2. La présentation détaillée de la future équipe dirigeante. (le Management)
3. La description du projet : la société / les produits ou services
4. L'analyse du marché (marketing) : Demande, Offre, Environnement et Distribution.
5. Le plan opérationnel (organisation et moyens de production).
6. La planification de production. (puis recherche et développement)
7. La projection financière (budget d'exploitation et de trésorerie, projets de financement).
8. Facteurs de risque
9. Les suppléments. (CV, ...)



Les étapes d'un Business Plan

1° étape : Analyse critique du projet :

objectifs de l'entreprise et questions fondamentales sur le produit, les clients, les concurrents, les ventes, les coûts

2° étape : Résultats de votre analyse : les tableaux des hypothèses.

3° étape : Le projet financier : Il découle des hypothèses précédentes (Comptes prévisionnels et analyse des équilibres).

4° étape : La Synthèse : Vous présenterez vos arguments les plus forts et vos conclusions (cohérence des éléments financiers).



Pourquoi élaborer un plan d'affaires ?

- Pour mettre sur pied la meilleure structure
- Pour élaborer un plan stratégique
- Pour identifier le potentiel de revenus
- Pour connaître les coûts d'organisation
- Pour identifier les contributions au comptant et en biens et services
- Pour vérifier si les infrastructures existantes sont suffisantes
- Pour identifier les facteurs clés de succès



9

Les démarches administratives de la création d'entreprise au Maroc (11)



Formalité	Entreprises Concernées	Administrations ou Organes concernés	Pièces à fournir
1- Certificat négatif	Toutes les sociétés commerciales sauf pour les entreprises individuelles qui n'optent pas pour une enseigne	OMPIC Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale, représenté au sein du CRI	- Présenter une demande sur imprimé à retirer auprès du CRI, de l'OMPIC, du ministère du Commerce et de l'Industrie ou du Registre central du Tribunal de commerce - Proposition de 3 dénominations par ordre de Préférence - Qualité du déposant (s'il s'agit d'un mandataire) - Nature de l'activité à exercer - Adresse commerciale - Forme juridique de l'entreprise - Nature de la demande (création) - Photocopie de la carte d'identité nationale ou passeport si l'investisseur se fait représenter par un tiers



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organe concernés	Pièces à fournir
2 - Etablissement des statuts (Acte notarié ou sous seing privé)	Toutes les sociétés commerciales	Cabinet juridique : fiduciaires, notaires, avocats, experts-comptables, conseillers Juridiques, etc.	A définir avec le cabinet juridique chargé du dossier
3 - Etablissement des bulletins de souscription et le cas échéant des actes d'apport	Les sociétés commerciales particulièrement les SA, SARL et SCA	Cabinet juridique : fiduciaires, notaires, avocats, experts-comptables, conseillers juridiques etc.	bulletins de souscription signés par les souscripteurs



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organe concernés	Pièces à fournir
4 - Blocage du montant du capital libéré	Les sociétés commerciales particulièrement les SA, SARL, SAS, SNC, SCA	Banque	Les statuts, certificat négatif, pièces d'identité, les bulletins de souscription et le montant du capital libéré.
5 - Etablissement de la déclaration de souscription et de versement	SA, SAS, SCA	Cabinet juridique: fiduciaires, notaires, avocats, experts comptables, conseillers juridiques etc.	Les bulletins établis par le notaire et l'attestation de blocage du capital libéré de la banque



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organe concernés	Pièces à fournir
6 - Publication au journal d'annonces légales et au bulletin officiel	Toutes les sociétés Commerciales	Journal d'annonces légales Bulletin Officiel	- Pour les SA : Publication dans un journal d'annonces légales avant immatriculation au RC et 2ème publication dans un journal d'annonces légales et au Bulletin Officiel après immatriculation au registre du commerce - Pour les autres sociétés commerciales : Publication dans un journal d'annonces légales et au Bulletin Officiel avant immatriculation au Registre du Commerce Dans tous les cas : - Qualité du déposant s'il s'agit d'un mandataire, - Statuts, - Procès verbal de l'assemblée générale constitutive pour les SA et les SNC, - N° de dépôt au registre du commerce



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organes à solliciter	Pièces à fournir
7 - Dépôt des actes de création de société et formalités d'enregistrement	SA, SARL, SNC, SCS, SCA	Direction Régionale des Impôts représentée au sein du CRI	- Pour les sociétés autres que la SA : Dans le mois de l'acte (30 jours) - Pour toutes les sociétés : le contrat de bail ou l'acte d'acquisition doivent être enregistrés dans le mois de leur établissement.



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organe à solliciter	Pièces à fournir
8 - Inscription à la patente et identifiant fiscal (IS - IGR –TVA)	Pour les entreprises individuelles : Patente, IGR, TVA Pour les sociétés commerciales (à l'exception de la SNC sur option) : Patente, IS, TVA	Direction Régionale des Impôts représenté au sein du CRI	Pour la Patente : - demande précisant l'activité - agrément ou diplôme pour les activités réglementées - accord de principe pour les établissements classés - le contrat de bail ou l'acte d'acquisition ou attestation de domiciliation par une personne morale Pour l'IGR, l'IS et la TVA : - Déclaration d'existence (formulaire fourni par le service) - Demande d'option pour l'impôt



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organes à solliciter	Pièces à fournir
9 - Immatriculation au registre de Commerce	Toutes les sociétés Commerciales	Tribunal de Commerce représenté au sein du CRI	- Déclaration d'immatriculation, - Certificat négatif, Statut légalisé, et enregistré, - Procès verbal de l'assemblée générale constitutive pour les SA et SNC, - Déclaration de souscription et de versement pour les sociétés anonymes, - Attestation de blocage délivrée par la Banque, - Déclaration de conformité



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organes à solliciter	Pièces à fournir
10 - Affiliation à la CNSS	Toute société	Caisse Nationale de la Sécurité sociale représentée au sein du CRI	- Demande d'affiliation sur formulaire (en 2 exemplaires) - Demande d'immatriculation en un exemplaire pour les salariés non immatriculés accompagnée d'une copie de la carte nationale du salarié et de 2 photos d'identité) - Déclaration de salaire en 2 exemplaires à partir de l'engagement du 1^{er} salarié - Relevé du personnel sur formulaire en 3 exemplaires - Copie de la Carte d'identité nationale du responsable juridique - Certificat d'inscription à la patente, - Certificat d'inscription au registre de commerce - Statuts - PV de l'assemblée générale constitutive - Identifiant fiscal



Formalité	Entreprises Concernées	Administration ou Organes à solliciter	Pièces à fournir
II- Déclaration d'existence à l'inspection du travail	Toute entreprise	Inspection du travail représentée au sein du CRI	- Statuts, - Lettre de déclaration, - Bordereau de la CNSS contenant la liste des salariés



المقاول الذاتي
ⵎⴰⵔⴰⵏ ⵏ ⵉⵏⵜⵉⵎⵓⵔⵉⵏ
Auto-entrepreneur

<https://ae.gov.ma>
<https://rn.ae.gov.ma>

II) Statut auto - entrepreneur



Quelles
activités ?

Puis-je facturer
À mes clients?

Suis-je
éligible ?

Comment
s'inscrire ?

Quels
Avantages ?

C'est quoi ?



Le statut de l'auto-entrepreneur selon le projet de loi n° 114-13

- Le dahir n° 1.15.06 du 29 rabii II 1436 (19 février 2015) portant promulgation de la loi n° 114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur est publié au bulletin officiel du 12 mars 2015
- Cette nouvelle loi vise à mettre en place un statut de l'auto-entrepreneur, il s'agit d'un régime qui tend de contrôler l'économie informelle et inciter ses unités à s'orienter vers la légalité à travers des avantages juridiques, fiscaux, et sociaux.

Cent-quatrième année - N° 6336

29 rabii II 1436 (19 février 2015)

ISSN 0851 - 1217

ROYAUME DU MAROC

BULLETIN OFFICIEL

EDITION DE TRADUCTION OFFICIELLE

EDITIONS	TARIFS D'ABONNEMENT		ABONNEMENT IMPRIMERIE OFFICIELLE RABAT - CHELLAH Tél. : 05.37.76.50.24 - 05.37.76.50.25 Compte n° : 310 810 101402900442310133 ouvert à la Trésorerie Préfectorale de Rabat au nom du régime des recettes de l'imprimerie officielle	
	AL MAROC			A L'ETRANGER
	6 mois	1 an		
Edition générale	250 DH	400 DH	A destination de l'étranger, par voies ordinaires, aériennes ou de la poste rapide internationale, les tarifs prévus ci- contre sont majorés des frais d'envoi, tels qu'ils sont fixés par la réglementation postale en vigueur.	
Edition des débats de la Chambre des Représentants	—	200 DH		
Edition des débats de la Chambre des Conseillers	—	200 DH		
Edition des annonces légales, judiciaires et administratives	250 DH	300 DH		
Edition des annonces relatives à l'immatriculation foncière	250 DH	300 DH		
Edition de traduction officielle	150 DH	200 DH		

L'édition de traduction officielle contient la traduction officielle des lois et règlements ainsi que le texte en langue étrangère des accords internationaux lorsqu'aux termes des accords, ledit texte fait foi, soit seul, soit conjointement avec le texte arabe

L'édition de traduction officielle contient la traduction officielle des lois et règlements ainsi que le texte en langue étrangère des accords internationaux lorsqu'ils sont accompagnés, ledit texte fait foi, soit seul, soit concurremment avec le texte arabe

Définition de l'auto-entrepreneur

L'auto-entrepreneur s'entend de toute personne physique qui exerce, en son nom personnel, à titre individuel, une activité indépendante, basée sur sa propre force de travail, ses compétences, ou son savoir-faire pour générer un revenu et qui exerce une activité commerciale, industrielle, artisanale ou une prestation de service et dont le chiffre annuel est inférieur ou égal à :

CA < 200 000
DHS

**POUR LES ACTIVITÉS
INDUSTRIELLES,
COMMERCIALES ET
ARTISANALES**

CA < 500 000
DHS

POUR LES PRESTATIONS DE SERVICE

REMARQUE: Ces plafonds de chiffres d'affaires peuvent être modifiés par une loi de finances; ainsi le passage vers le régime fiscal de l'entreprise individuelle "classique" dit personne physique se fera immédiatement, dès dépassement de ces seuils.



Les personnes ayant **priorité** pour bénéficier de ce statut

- Les personnes actives dans l'informel
- Les étudiants de l'OFPPT
- Les diplômés non actifs sur le marché de travail (chômeurs).

Remarque : pourquoi « priorité » : ces personnes seront plus éligibles à adopter cette nouvelle forme d'entreprendre, ce qui bien évidemment n'exclura pas d'autres personnes n'appartenant pas à cette liste à bénéficier de ce statut (comme par exemple les étudiants universitaires).



Les personnes exclues du régime d'auto-entrepreneur

- Les personnes exerçant des professions exclues du régime du forfait en vertu du décret n° 2-08-124 du 3 jourmada II 1430 (28 mai 2009)
- Les salariés du secteur privé
- Les personnes exerçant des professions libérales réglementées
- Les fonctionnaires et les agents de l'État, des collectivités locales, des organismes et entreprises publiques et des personnes morales de droit public



Avantages fiscaux et administratifs



PROCÉDURE DE CRÉATION/RADIATION SIMPLIFIÉE

Toutes vos démarches
administratives en quelques
minutes



INTERLOCUTEUR UNIQUE

Le réseau d'agences de
Barid Al-Maghrib à
votre disposition



POSSIBILITÉ D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ À DOMICILE

Plus besoin d'avoir un local
professionnel pour créer
votre entreprise.



FISCALITÉ RÉDUITE

1% du CA pour les activités industrielle,
commerciale et artisanale 2% pour les
prestations de services



PAS DE CHIFFRE D'AFFAIRE, PAS DE TAXE

Si vous ne réalisez pas de CA
pendant l'année de votre
inscription, vous n'êtes pas
redevable aux services fiscaux



POSSIBILITÉ DE FACTURATION

Vous pouvez désormais
facturer vos prestations à vos
clients.



DISPENSE DE TENUE DE COMPTABILITÉ

Plus besoin de présenter
votre bilan comptable à
l'administration fiscale.



Comment s'inscrire ?

Accéder au site web
<https://rn.ae.gov.ma/>

Je m'informe sur la démarche

Je constitue mon dossier d'inscription

en ligne

Cliquez pour connaître les pièces à joindre à votre formulaire d'inscription au statut de l'auto-entrepreneur.

Je renseigne et j'imprime le formulaire d'inscription

en ligne

Suivez l'assistant pour renseigner votre demande d'inscription en ligne. Notez que vous pouvez toujours modifier votre formulaire d'inscription tant qu'il n'est pas validé par le guichet de Poste Maroc.

Je dépose mon dossier d'inscription

dans un guichet Poste Maroc

Déposez le formulaire d'inscription et les pièces à fournir dans le guichet Poste Maroc le plus proche de vous.

Je suis la progression de mon dossier d'inscription

en ligne

Accédez à votre compte pour suivre l'état d'avancement de votre dossier et bien d'autres services...

s'inscrire en ligne

I

1^{er} étape

Inscription

E-mail

Nom d'utilisateur

Mot de passe

Retaper le mot de pass

Prénom

Nom

Code de vérification

☐ J'ai lu et j'accepte les conditions d'utilisation.

S'inscrire au service

2^{ème} étape

Outlook.com

Registre National de l'Auto-Entrepreneur.

horeply.autoentrepreneur@m-ae.ma (horeply.autoentrepreneur@m-ae.ma)

Boîte de réception 1

Archivage

Courrier indésirable

Brouillons

Messages envoyés

Messages supprimés

Nouveau dossier

Registre National de l'Auto-Entrepreneur.

Confirmation de votre adresse email

Cliquez pour activer votre compte

Après avoir été inscrit ,
on vous envoie
directement un message
sur votre boîte e-mail,
qui doit être validé,
ensuite un message
d'activation apparait sur
le site:

[https:// rn.ae.gov.ma](https://rn.ae.gov.ma)

https://rn.ae.gov.ma/user/activation/activation/activkey/4156bae4a4fcbc29c6e98c4b05621b4f/email/xx_f4ty_xx

3^{ème} étape

Activation de l'utilisateur

Votre compte a été activé.

Se connecter

I s'inscrire en ligne



Guichet électronique

Visite guidée

Accomplissez vos démarches en ligne

4^{ème} étape

S'inscrire au statut d'auto-entrepreneur

Service de télédéclaration (prochainement)

Suivez la progression de votre dossier

Numéro	Prénom	Nom	Carte d'identité	Etat du dossier	Progression
--------	--------	-----	------------------	-----------------	-------------

Cliquez sur s'inscrire au statut d'auto-entrepreneur



المقاول الذاتي
Auto-entrepreneur

I s'inscrire en ligne

Le demandeur L'activité Les adresses Récapitulatif

Renseignements sur la personne qui effectue la demande

Les champs avec * sont obligatoires.

5ème étape

Prénom * الإسم الشخصي * Nom * الإسم العائلي * Genre *

Date de naissance * Ville de naissance * Pays de naissance *

Type de pièce d'identité * Numéro de carte nationale ou de carte de séjour * Date d'expiration de la pièce d'identité *

Nationalité *

Téléphone mobile * E-mail *

Enregistrer



المقاول الذاتي
Auto-entrepreneur

I s'inscrire en ligne

Progression: Le demandeur ✓ L'activité ✓ Les adresses (7ème étape) Récapitulatif

Adresse de correspondance

Les champs avec * sont obligatoires.

Adresse*

Code postal*

Pays*

Région*

Préfecture ou Province*

Commune*

Adresse de travail

Votre domicile, est-il également votre lieu de travail ?

Les champs avec * sont obligatoires.

Adresse*

Code postal*

Pays*

Région*

Préfecture ou Province*

Commune*

[← Etape précédente](#) [→ Enregistrer](#)

Enfin voilà à quoi
ressemble la carte
auto-entrepreneur



Imprimez le formulaire
d'inscription validé par le site
après avoir rempli toutes les
informations demandées.

Joindre le formulaire avec une
photographie d'identité ainsi
qu'une photocopie de la CIN
ou la carte de séjour pour les
étrangers résidants au Maroc .

1 Une photocopie de la Carte
Nationale d'Identité Electronique
(CNIE) ou de la Carte de Séjour en
cours de validité.



2 Une photographie d'identité,
récente, sur fond bleu ou gris clairs
de format 35 mm x 45 mm
représentant le demandeur.
Si vous disposez d'une photo récente
au format numérique, merci de la
remettre à l'agent guichetier au moment
de votre dépôt. Cela permettra de
réduire votre temps de passage au
guichet.





Listes des activités exclues du statut d'auto-entrepreneur

- Les professions juridiques et judiciaires : notaires, officiers ministériels, publics et des compagnies judiciaires (avoués près les cours d'appel, huissiers de justice, commissaires priseurs judiciaires, etc.), avocats,
- Les professions de la santé : médecins, chirurgiens-dentistes, pharmaciens, sages-femmes, infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes, pédicures-podologues, orthophonistes, orthoptistes, vétérinaires, etc.
- Les agents généraux et d'assurances,
- Les expert-comptables et commissaires aux comptes, etc.
- **Les activités relevant de la TVA immobilière** : marchands de biens, lotisseurs, agents immobiliers, etc.

Remarque: Cette liste n'est pas encore définitive et n'est toujours pas complète.



TRAVAIL à faire pour les étudiants de semestre 5

CHAPITRE 1 : Dossier de création d'entreprise - Le résumé doit contenir :

- L'information générale du projet
- La dénomination sociale et sa signification (nom de la société + nom de l'entreprise ou du produit + logo = explications)
- Les coordonnées de l'entreprise
- La mission de l'entreprise et ses valeurs
- La forme juridique choisie (sans explication) société
- Le coût et financement du projet et la date de démarrage

CHAPITRE 2 : Mission et objectifs

- Vision
- Mission
- Stratégie et Objectifs
- Valeurs partagées

**Groupe de 5
personnes avec un(e)
représentant(e)
nommé(e) et des
idées**

CHAPITRE 3 : La structure du budget



Rappels de définition

- La vision

Un énoncé décrivant l'orientation générale de l'organisation souhaitée par ses dirigeants.

Tout comme un rêve, la vision propose une image futuriste de l'organisation qui fait appel aux sentiments et aux valeurs des dirigeants.

La vision est la pierre angulaire de l'énoncé de mission.

- La mission

La vocation ou la raison-d'être d'une entreprise est précisée par la mission de celle-ci, c'est-à-dire par l'énoncé qui explique pourquoi elle existe, tant pour ses clients et ses fournisseurs que pour ses employés et ses autres partenaires.

L'énoncé de la mission (ce qu'on fait) doit refléter une cohérence entre la vision commune des dirigeants, la philosophie de gestion (ce qu'on sera) et les buts (ce qu'on veut et doit faire).¹⁸²

Les 4 axes de la mission

- 1 : Produits /marchés:
l'étendue de la gamme de produits et la localisation des marchés.
- 2 : Propriété et rentabilité:
sommes-nous une entreprise privée, publique, une coopérative, etc., et quel profit visons-nous? Qui a le pouvoir décisionnel et quelle définition donnons-nous au mot « PROFIT » ?
- 3 : Philosophie de gestion:
quelles sont les valeurs qui guideront nos actions ? Par exemple, quel sera notre style de gestion (autocratique ou participative) ?
- 4 : Philosophie sociale: que voulons-nous donner de plus à la société que nos produits. Par exemple, venir en aide aux jeunes défavorisés.

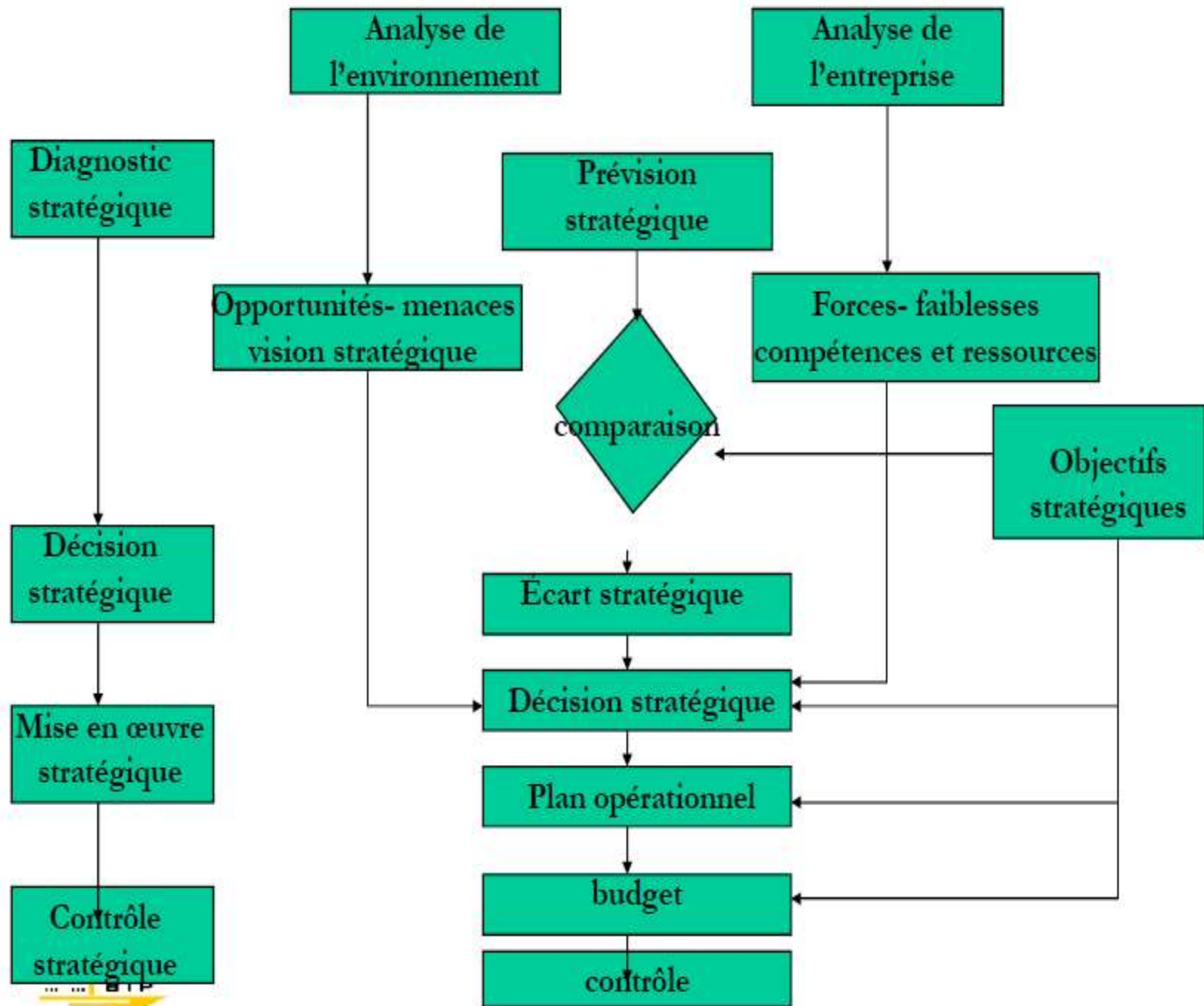


Rappels:

La stratégie est l'ensemble des buts, des objectifs, des activités et des ressources choisis par les dirigeants pour réaliser la fin, c'est-à-dire la mission de leur entreprise.

Autrement dit, la mission est le « *quoi faire* » et la stratégie est le « *comment faire* ».

La démarche stratégique



Rappel: structure du budget (chapitre 3)

- Rubriques
 - 000 Direction générale
- Sous-rubriques
 - 01-05-00.000 Dépenses de réunion
- Poste budgétaire
 - 01-05-01.000 Conseil d'administration
- Exemple d'objets à l'intérieur d'un poste budgétaire
 - Buffets
 - Café

Exemple de rubriques à budgétiser

Matériel	Quantité	Coût unitaire	Coût total	Déjà acquis	Dois acheter
Ordinateur	2	2000	4 000 \$	x	
Photocopieur	1	10000	10 000 \$		x
Imprimante	2	300	600 \$	x	
Bureau	2	200	400 \$	x	
Chaise de bureau	2	75	150 \$	x	
Table de conférence	1	500	500 \$		x
Chaises de conférence	4	100	400 \$		x
Fax	2	100	200 \$		x
Bibliothèque	2	100	200 \$	x	
Filière	2	100	200 \$		x
Scanneur	1	200	200 \$	x	
Posemètre	1	450	450 \$	x	
Flash studio	2	1250	2 500 \$	x	
Support flash	1	500	500 \$	x	
Logiciel	1	10000	10 000 \$		x
Décors	1	500	500 \$	x	
Total des immobilisations			34 500 \$		
Achats à effectuer			21 300 \$		



Renseignements complémentaires

- États de synthèse
 - Bilan prévisionnel
 - CPC prévisionnel
 - Tableau de financement
- **Attention: hypothèses de base pour l'élaboration des prévisions**
- Il s'agit ici de préciser sur quelles données ou hypothèses de vente sont basées les projections financières.
 - ✓ Ventes
 - ✓ Comptes à recevoir (CRÉANCES (30, 60, 90 jours)
 - ✓ Comptes à payer (DETTES À CT) (30, 60, 90 jours)
- Coût des matières premières / produits ou services rendus
- Dépenses d'opérations (salaire, loyer, électricité, frais de vente et d'administration, etc.)
- Prix de revient du produit ou du service
- Marge de profit



En résumé:

- **le Business plan c'est : la partie qualitative**

- Définition du projet basée sur des avantages significatifs, défendables et durables
- Analyse concurrentielle
- Analyse des partenaires de la chaîne de la valeur « en amont » et « en aval »
- Plan « marketing mix » du/des produits.
- les ressources, notamment humaines

La partie quantitative

- Compte d'exploitation prévisionnels
- Bilans prévisionnels
- Tableaux de financements
- Différents ratios financiers (rentabilité, liquidité, risque ...)



CHAPITRES	diapo
1 - Introduction et concepts de base concernant l'entrepreneuriat	7
2 - Les spécificités du tissu économique au Maroc : des TPME, ME et AE	37
3 - L'entrepreneuriat Social ou l'ESS	58
4 - Les besoins en matière d'appui à la création d'entreprise	66
5 - Les programmes d'appui et d'accompagnement à l'entrepreneuriat au Maroc	71
6 - Cycle de vie de l'entreprise & financement de l'entrepreneuriat	74
7 - Les offres de financement existantes au Maroc	97
8 - Les outils et méthodologies de création d'entreprise	103
9 - Les démarches administratives de la création d'entreprise au Maroc	120
10 - Le statut d'auto entrepreneur	130
11 – Travail à faire par les étudiants	145



FIN DU COURS

Bonne chance dans votre vie personnelle et votre vie professionnelle.