



التجاري وفا بنك  
Attijariwafa bank



دار المقاول  
Dar Al Moukawil  
Un service Attijariwafa bank

ENTREPRENEURIAT

# GUIDE

DAR AL MOUKAWIL

8

# SOMMAIRE

## 01

### Avant de penser à devenir entrepreneur

- 1- Pourquoi devenir entrepreneur ? 5
- 2- Y a-t-il des incitations et des programmes d'appui ? 6
- 3- Devenir entrepreneur en solo ou avec des associés ? 7
- 4- Quelles sont mes compétences et mes limites ? 8
- 5- Quelles sont mes contraintes personnelles, familiales et financières ? 9
- 6- Quelles sont les craintes et pièges à éviter ? 10

## 02

### Comment lancer mon projet ?

- 1- Avoir une idée de projet cohérente avec mon potentiel 12
- 2- Élaborer un Business Plan pour s'assurer de la faisabilité de l'idée 14
- 3- Rechercher le financement 20
- 4- Lancer les démarches administratives 21
- 5- Suivre l'activité de mon projet 22
- 6- Évaluer mon projet 22

## 03

### Dar Al Moukawil : Financement et Accompagnement

1

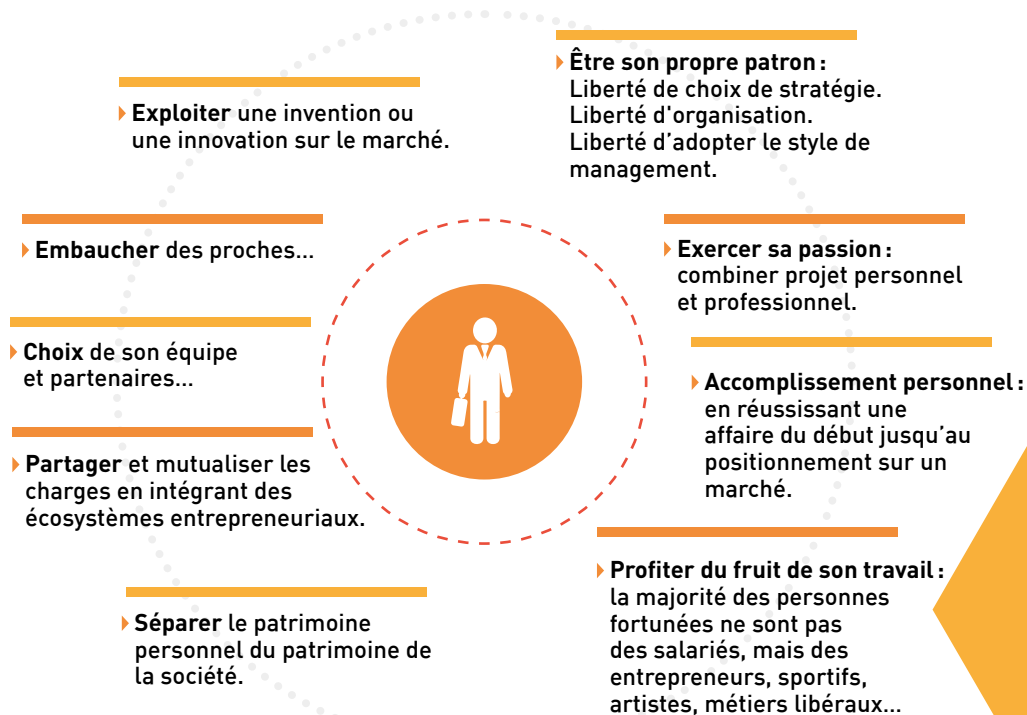
“

AVANT DE PENSER  
À DEVENIR  
ENTREPRENEUR

”

# I. AVANT DE PENSER À DEVENIR ENTREPRENEUR

## 1. Pourquoi devenir entrepreneur ?



## 2. Y a-t-il des incitations et des programmes d'appui ?



### 3. Devenir entrepreneur seul ou avec des associés ?



Seul

<b>AVANTAGES</b>	Autonomie de décision et gestion	Combiner passion et projet professionnel
	Profiter SEUL des fruits de son travail	Accomplissement personnel
<b>RISQUES</b>	Prise de risque élevée	Nécessité de temps, engagement, persévérance
	Impact sur la famille, équilibre personnel-professionnel	Difficulté à maîtriser tous les aspects
<b>AVANTAGES</b>	Partage de risques entre associés	Partage d'efforts et tâches entre associés
	Portefeuille varié de compétences et de relations	Plus de temps pour la famille et d'équilibre personnel-professionnel
<b>RISQUES</b>	Pas de liberté de décision et gestion (concertation associés)	Profits partagés selon participation au capital
	Visions et styles de management différents	Difficultés d'accomplissement personnel



Avec associé

#### 4. Quelles sont mes compétences et mes limites ?

Pour réussir un projet, un **bilan de compétences** est dressé, par le porteur de projet lui-même ou un conseiller professionnel.

Il vise à détecter le potentiel et les limites de chaque porteur de projet en évaluant les compétences techniques (liées au domaine du travail), managériales (liées au management des équipes, achats, ventes, gestion de stocks, relations partenaires...) et humaines (liées à la personnalité du porteur du projet) en mettant l'accent sur :

- ▶ formations académiques et continues ;
- ▶ expériences professionnelles ;
- ▶ traits de personnalité ;
- ▶ visibilité sur le projet et ses rouages.



## 5. Quelles sont mes contraintes personnelles, familiales et financières à surmonter ?



- ▶ État de santé des membres de famille
- ▶ Adhésion de la famille
- ▶ Impact sur l'équilibre matrimonial



- ▶ Charges de famille
- ▶ Prêts en cours
- ▶ Existence des revenus réguliers (salaire du conjoint, perception de loyers, etc.)
- ▶ Rentrées de fonds rapides
- ▶ Existence d'une épargne
- ▶ Capacité d'emprunt en cas de besoin



- ▶ État de santé du porteur
- ▶ Niveau de risque pris
- ▶ Capacité de résister au stress
- ▶ Statut de l'entrepreneur :
  - Salarié : voir contrat du travail
  - Fonctionnaire : l'autorisation d'exercer votre activité ?
  - Retraité : pourrez-vous conserver votre pension retraite ?
  - Mineur : aurez-vous le droit de créer votre entreprise ?
  - Étranger : quelles formalités devrez-vous accomplir pour exercer votre activité ?



## 6. Quelles sont les craintes et pièges à éviter ?

### CRAINTES D'INVESTISSEMENT

- ▶ Perte du capital investi souvent issu de l'épargne des années de salariat
- ▶ Retour sur investissement inférieur au salaire
- ▶ Changement de conjoncture non prévu et préparé



### PIÈGES

#### • Surestimation

- ▶ Potentiel du marché
- ▶ CA prévisionnel
- ▶ Capacités managériales...

#### • Sous-estimation

- ▶ Concurrence actuelle ou potentielle
- ▶ Capitaux nécessaires
- ▶ Évolution des habitudes de consommation...

#### • Mauvaise préparation

- ▶ Précipitation dans le lancement
- ▶ Coûts cachés non pris en compte
- ▶ Partenaires non fiables...

#### • Mauvaise gestion

- ▶ Équilibre financier et indicateurs de performance
- ▶ Équipes...



---

“

**COMMENT  
LANCER MON PROJET ?**

”

## II. COMMENT LANCER MON PROJET ?

### 1- Avoir une idée de projet cohérente avec mon potentiel

Tout projet vise la satisfaction d'un besoin, chez une catégorie précise de clientèle, sur un territoire déterminé, compte tenu d'un certain nombre de contraintes (concurrentielles, financières, MP, marketing...).

La réussite d'un projet suppose une visibilité totale sur le nécessaire à faire dans chaque phase du cycle du projet.

#### CYCLE DU PROJET

##### IDENTIFICATION DE L'IDÉE ET PORTEUR DE PROJET

- ▶ Guide d'analyse d'idée
- ▶ Guide d'analyse du porteur
- ▶ Guide de cohérence idée porteur de projet

##### ÉTUDE DE FAISABILITÉ DU PROJET

- ▶ Guide étude juridique
- ▶ Guide étude commerciale
- ▶ Guide étude technique

##### RECHERCHE DE FINANCEMENT

- ▶ Guide des modes de financement
- ▶ Guide du choix de financement

##### LANÇEMENT ET DÉMARRAGE EFFECTIF

- ▶ Guide des démarches administratives
- ▶ Guide des programmes d'appui auprès des partenaires

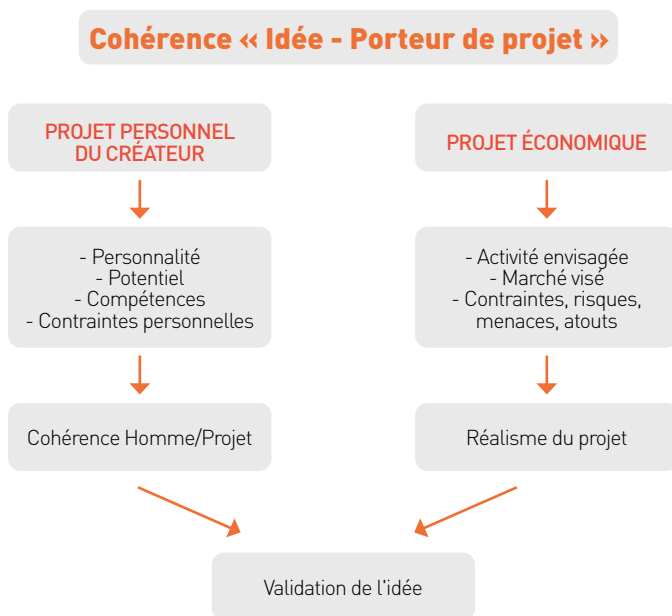
##### SUIVI DU PROJET

- ▶ Guide de reporting et d'élaboration d'un TDB (comparer les réalisations avec les prévisions)

##### ÉVALUATION ET CAPITALISATION

- ▶ Guide d'évaluation et capitalisation post-projet

Pour maximiser les chances de réussite d'un projet, il est nécessaire de vérifier la cohérence entre l'idée du projet et son porteur.



## 2- Élaborer un Business Plan pour s'assurer de la faisabilité de l'idée

Les études de faisabilité, assemblées dans le Business Plan, permettent de vérifier si l'idée du projet est **FAISABLE** :

### JURIDIQUEMENT

Respectant la réglementation en vigueur

### COMMERCIALEMENT

Répondant à un réel besoin sur un marché cible

### TECHNIQUEMENT

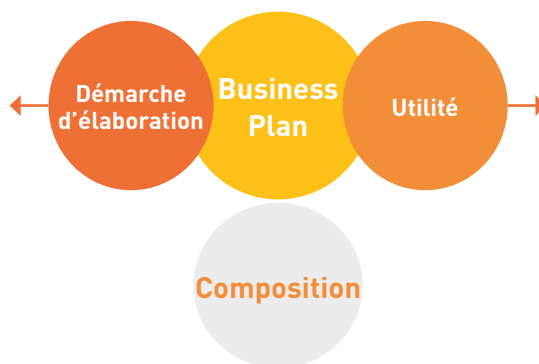
Transformant des ressources matérielles, humaines, informationnelles en biens et services

### FINANCIÈREMENT

Permettant de générer un gain satisfaisant pour les investisseurs

Un Business Plan est un document de référence, fournissant des renseignements complets sur les points essentiels d'une création, d'un développement ou d'une reprise d'activité.

- ▶ Guide d'analyse de l'idée
- ▶ Guide d'analyse du profil
- ▶ Guide de l'étude juridique
- ▶ Guide de l'étude commerciale
- ▶ Guide de l'étude technique
- ▶ Guide de l'étude financière
- ▶ Guide des démarches administratives
- ▶ Guide suivi
- ▶ Guide d'évaluation



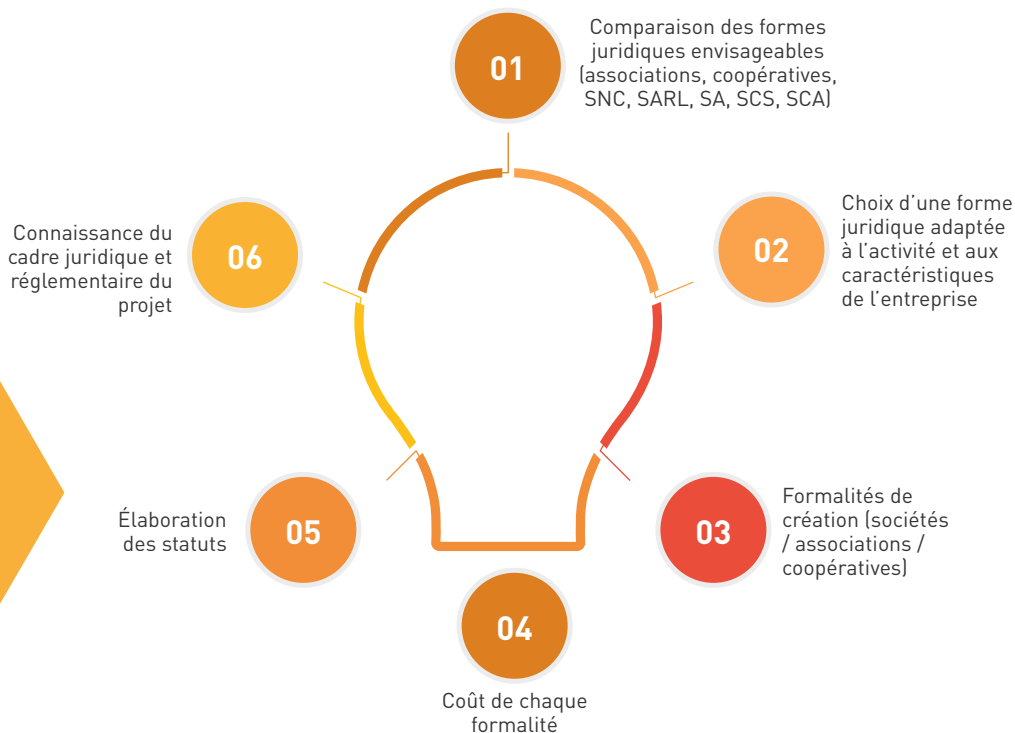
- ▶ Outil de communication entre les parties prenantes d'un projet
- ▶ Outil de planification du projet
- ▶ Outil de suivi d'exécution des plans
- ▶ Outil de demande de financement
- ▶ Outil de responsabilité des acteurs

- ↓
- ▶ Étude juridique
  - ▶ Étude commerciale
  - ▶ Étude technique
  - ▶ Étude financière

## >> Étude juridique (juridico-fiscale)

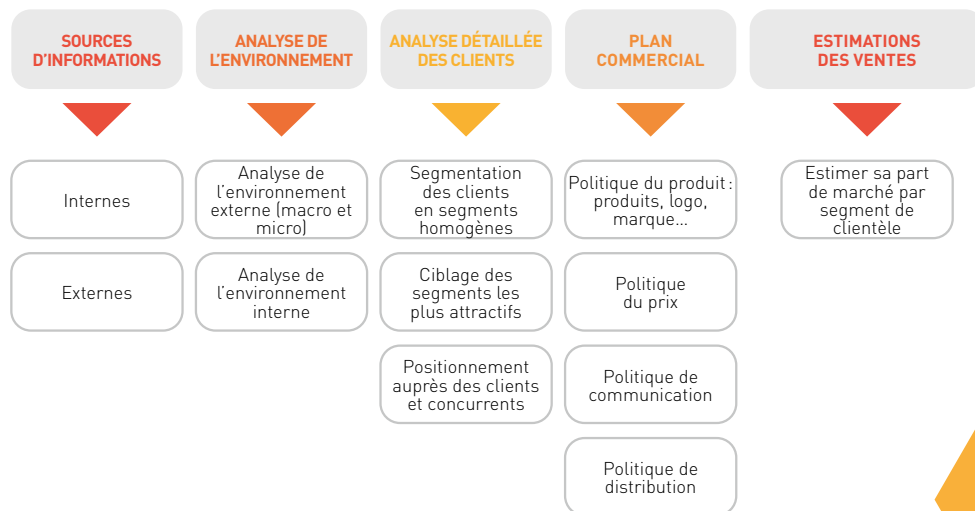
Le choix de la structure juridique est fondamental pour lancer un projet. En effet, ce choix impacte le porteur de projet à tous les niveaux : comptable, fiscal, financier, juridique, organisationnel...

Ce choix doit être adapté au mieux à l'activité de l'entreprise, ses caractéristiques, son capital, le mode de gouvernance, le nombre d'associés...



## >> Étude commerciale (marché)

L'étude commerciale a pour objectif de vérifier la faisabilité commerciale du produit. Elle doit contenir, selon l'ampleur du projet, les éléments suivants :

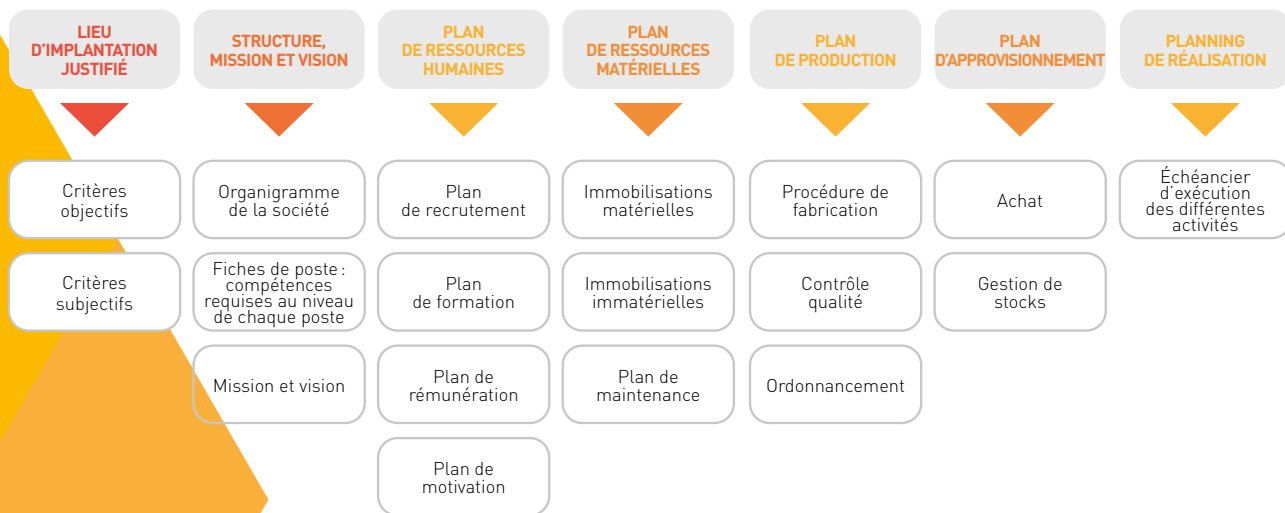




## >> Étude technique

L'étude technique a pour objectif de s'assurer que le produit est faisable techniquement à travers des plans permettant la transformation des différentes ressources (humaines, matérielles, immatérielles...) en biens et services satisfaisant les besoins de la population cible.

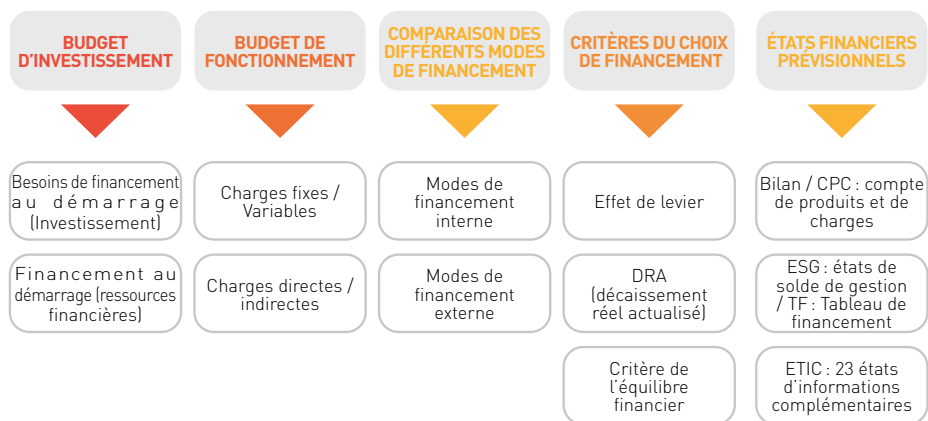
Elle doit contenir, à titre non exhaustif, les éléments suivants :



## >> Étude financière

L'étude financière est la traduction en termes monétaire des 3 études précédentes. Elle vise à démontrer que le projet est rentable et son retour sur investissement est largement supérieur au coût de financement ou au taux de rendement exigé par l'investisseur.

L'étude doit contenir de façon générale :



### 3- Recherche de financement

Une fois le Business Plan est prêt, le porteur de projet est censé rechercher le financement pour lancer son projet.

#### CONNAÎTRE LES MODES DE FINANCEMENT

Banques

Capitaux propres

Leasing

Capital risque

Recherche d'associés

Prêts personnels

#### COMPARER LES DIFFÉRENTS MODES DE FINANCEMENT

Avantages

Inconvénients

#### CHOISIR LE MODE DE FINANCEMENT OPTIMAL

Choisir le mode de financement qui permet soit de :

- Maximiser la rentabilité du projet
- Minimiser les décaissements réels

## 4- Lancer des démarches administratives

### Lancement du projet

▶ Débuter les démarches administratives  
(Voir le guide des démarches administratives)

### Démarrage du projet

▶ Commencer l'exécution des différents plans prévus dans le business plan et les engagements avec les partenaires du projet

- Plan des ressources matérielles
- Plan des ressources humaines
- Plan de production
- Plan des achats

## 5- Suivre l'activité de mon projet

Le suivi est une activité de gestion systématique qui :

- ▶ compare l'évolution du projet avec la planification ;
- ▶ intervient à tous les niveaux de la gestion ;
- ▶ prend en compte les rapports formels et la communication informelle ;
- ▶ est basé sur les ressources, les activités et les résultats définis dans le cadre logique.

Le suivi est matérialisé par :

- ▶ un tableau de bord ;
- ▶ des états d'avancement du projet.

## 6- Évaluer mon projet

À la fin du projet, une évaluation s'impose pour mesurer la performance du projet :

- ▶ efficacité (le degré d'atteinte des objectifs) et efficacité (optimisation des ressources consommées) ;
- ▶ pertinence des moyens par rapport aux objectifs.

L'évolution permet aussi de tirer des leçons et capitaliser pour les projets futurs.



دار المقاول  
Dar Al Moukawil  
Un service Attijariwafa bank