

GUIDE DU CREATEUR D'ENTREPRISE



**PROGRAMME OFPPT
D'APPUI A LA CREATION
ET AU DEVELOPPEMENT
DE TPE**

**UN SÉRIEUX
COUP DE MAIN**
Pour construire votre projet

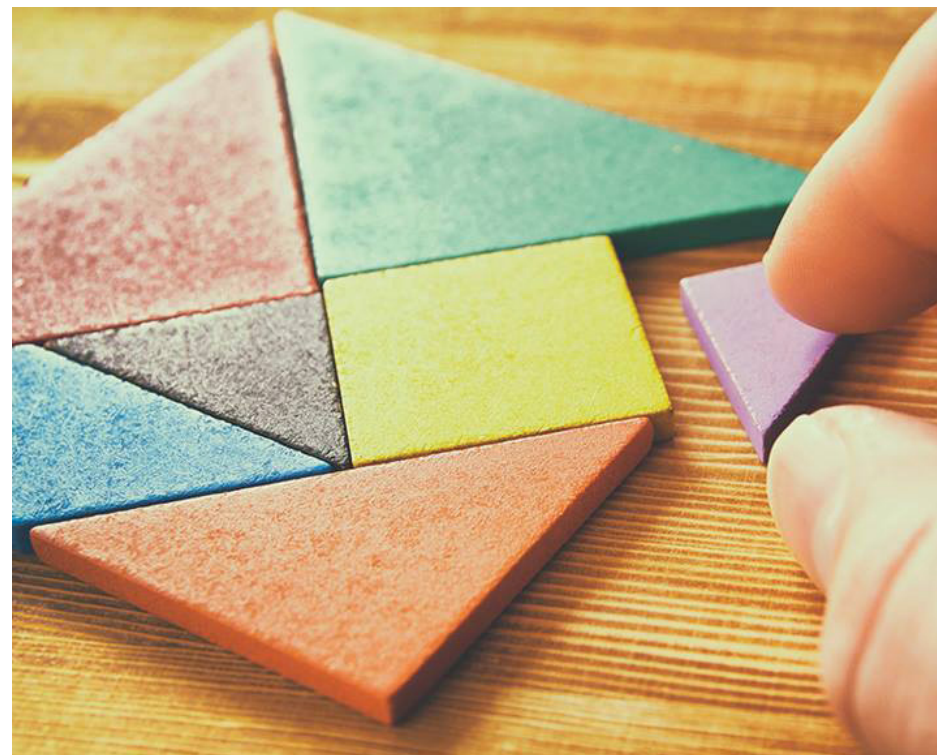




INTRODUCTION	05
ETAPE 1 Sélection	06
ETAPE 2 Génération et Validation de l'idée de projet	07
ETAPE 3 Formation Pré-crédation et Montage du Plan d'Affaires	08
ETAPE 4 Crédation d'Entreprises	10
ETAPE 5 Formation Post-Crédation	12
ANNEXE 1 Processus Global d'Accompagnement Pré et Post création	14
ANNEXE 2 Les formalités administratives de création d'entreprises (Personnes physiques et Sarl)	16
ANNEXE 3 Présentation statut auto entrepreneur	18

Ce guide présente le contenu du programme d'accompagnement pré et post création axé sur le porteur de projet et prend en considération les spécificités, et les difficultés auxquelles il fait face durant toutes les phases de création et démarrage effectif de son entreprise.

Le guide a pour but de présenter les outils de sélection, ainsi que le programme d'accompagnement pré et post création dans sa globalité pour proposer aux porteurs de projets des services d'appui pertinents en accompagnement pré création visant à réduire le taux de rejet des dossiers par les banques et un accompagnement post création de nature à renforcer la pérennité des entreprises, que ce soit pour les TPE ou pour les Auto-entrepreneurs.





SÉLECTION

Afin de permettre d'optimiser l'action des guichets, il est important de prendre en charge des porteurs de projets mûrs pour la création d'entreprise.

Il convient alors de distinguer, dès le départ, entre les techniques de sélection qui reposent sur l'analyse de propositions d'affaires, d'une part, et celles qui servent à identifier le potentiel entrepreneurial du candidat d'autre part.

Les deux aspects de la sélection sont importants et devraient se compléter pour permettre de se prononcer sur la viabilité du projet en évaluant le porteur d'idée en tant qu'individu d'abord, puis l'idée par la suite.

La sélection des candidats repose sur :

- Un formulaire de candidature
- L'interview de sélection
- La synthèse des résultats



GÉNÉRATION ET VALIDATION DE L'IDÉE DE PROJET



Ceux qui n'ont pas une idée d'entreprise en se présentant à la sélection, auront beaucoup de mal à suivre le processus d'accompagnement. Certes, on peut changer d'avis à plusieurs reprises avant de lancer une entreprise mais, en général, les meilleurs candidats pour la création d'entreprise sont ceux qui sont prêts à essayer une idée spécifique, qui ont mené quelques recherches sur les possibilités et qui ont tenu compte des considérations financières.

De plus ils présentent une certaine expérience dans le domaine choisi.

Toutefois, les individus qui présentent un fort potentiel entrepreneurial, et dont l'idée de projet n'est pas encore arrêtée, peuvent être orientés vers la formation spécifique sur la génération et validation de l'idée de projet.



FORMATION PRÉ-CRÉATION ET MONTAGE DU PLAN D'AFFAIRES

Vu les obstacles et difficultés auxquels sont confrontés chaque jeune désirant créer sa propre entreprise, il est primordial de lui apporter l'appui nécessaire pour lui permettre de réussir le processus de création de l'entreprise.

Le programme d'accompagnement pré-crédation proposé a pour objet d'aider les clients à élaborer par eux même un document écrit (business plan), qui présente de façon objective et rigoureuse le projet, et prouve au banquier sa faisabilité et sa rentabilité.

Le programme de formation pré création est constitué de quatre différents modules :

- Module I : Etude de Marché ;
- Module II : Etude technique ;
- Module III : Plan Marketing ;
- Module IV : Etude financière.

Chaque module comporte des documents du Participant, qui introduisent et expliquent chaque thème.

La méthodologie choisie pour cette formation se fonde sur le principe de l'apprentissage par la pratique" et sur des travaux de groupes.



BRÈVE DESCRIPTION DES MODULES

■ Module I. Etude de Marché

Ce module de formation a pour but de développer chez les porteurs de projets, les compétences nécessaires pour l'élaboration d'une étude de marché, et ce à travers la maîtrise des techniques et méthodes d'évaluation du potentiel du marché, ainsi que d'analyse de l'offre, de la demande et des contraintes de l'environnement.

■ Module II. Etude technique

Ce Module de formation a pour but de permettre aux porteurs de projets de maîtriser le processus de production d'un bien ou d'un service, de connaître d'une part les ressources humaines et matérielles (équipements et infrastructures) nécessaires à leur réalisation, et d'autre part les coûts d'acquisition de ces équipements et des locaux de production.

■ Module III. Plan Marketing

Ce module de formation a pour but de développer chez les porteurs de projets les compétences nécessaires qui visent à apprendre aux participants la démarche du plan marketing afin que chacun puisse définir sa stratégie gagnante (de la segmentation du marché jusqu'au positionnement du produit ou service), et trouver la meilleure adéquation du mix-marketing qui sera intégré dans le business plan.

■ Module IV. Etude financière

Ce Module de formation vise à apprendre aux porteurs de projets les techniques financières nécessaires pour démarrer et gérer leurs activités.

Il permet aux participants de :

- Comprendre et appliquer la logique financière, en vue d'apprécier la rentabilité économique et financière du projet.
- Maîtriser les étapes clés pour passer de la logique économique du projet à sa traduction financière.
- Acquérir une méthodologie pratique de calcul, leur permettant d'élaborer les principaux éléments constituant l'étude financière du business plan à savoir :
 - Le programme d'investissement ;
 - Le plan de Financement ;
 - Le compte de Résultats prévisionnels ;
 - Le plan de Trésorerie ;

ETAPE 4

CRÉATION D'ENTREPRISES



Les formalités administratives de création d'entreprises (Annexe 2)

Avant de pouvoir exercer pleinement et légalement son activité, chaque entrepreneur est appelé à accomplir certaines déclarations et formalités administratives.

Ces formalités ont été fortement simplifiées depuis la création des Centres Régionaux d'Investissement (CRI), dont la mission principale est d'assister l'entrepreneur dans les démarches de création de son entreprise, et ce grâce au regroupement au sein des CRI des différentes administrations concernées par l'acte de création (Office Marocain de Protection Industrielle et Commerciale (OMPIC), Direction régionale des impôts, Tribunal de Commerce, Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), Inspection du Travail et service de légalisation).

Ainsi, le passage par un CRI permet à l'entrepreneur d'effectuer dans un même lieu et avec un seul dossier, toutes les démarches nécessaires pour recueillir, auprès des administrations compétentes, les documents ou attestations exigées par la législation ou la réglementation, et qui sont nécessaires à la création d'une société.

Un formulaire unique est mis à la disposition du demandeur. Il regroupe l'ensemble des déclarations et formalités prescrites par la législation et la réglementation en vigueur en vue de la création d'entreprises, notamment l'inscription à la patente et identifiant fiscal (IS - IGR - TVA), l'immatriculation au registre de commerce, et l'affiliation à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS).

Les documents demandés et les coûts de chaque formalité administrative (Annexe 2).

PROCÉDURE AU NIVEAU DU CRI

	Centre régional d'investissement	Service d'enregistrement et de timbre	Tribunal de première instance	Caisse nationale de la sécurité sociale
1- Certificat négatif	1			
2- Formulaire unique	2			
3- Enregistrements des statuts				
4- Dépôts des statuts			4	
5- Déclaration de la patente	5	3		
6- Identification fiscale				
7- Annonces au journal d'annonces légales et au bulletin officiel	6 7		8	
8- Immatriculation au registre de commerce				9
9- Affiliation à la caisse nationale de la sécurité sociale	10			
10- Bulletin de notification des identifiants				

FORMATION POST-CRÉATION



Dans le cadre de ses activités visant l'aide à la création et à la pérennisation des entreprises, le dispositif d'accompagnement de l'OFPPPT prévoit d'assurer un appui post création et ce dans le but de soutenir efficacement l'entrepreneur et son entreprise, et l'aider à faire face aux difficultés et risques de mortalité pendant la phase critique du démarrage.

Les services proposés ont pour but de renforcer la pérennité des entreprises, rompre l'isolement du créateur et permettre la mise en place d'outils efficaces de gestion, de comptabilité et de marketing qui contribue à un meilleur pilotage de l'entreprise et au développement de son activité.

Les services d'accompagnement post création proposés sont :

- Le diagnostic de la situation de l'entreprise ;
- La formation, l'encadrement et l'assistance technique ;
- La mise en réseau

BRÈVE DESCRIPTION DES SERVICES

Le diagnostic est une étape capitale de tout le processus d'accompagnement qui sera mis en œuvre pour le compte de l'entreprise bénéficiaire. Il est réalisé sur la base de la demande de l'entrepreneur et en accord avec lui.

L'objectif du diagnostic est de faire le point sur la situation de l'entrepreneur et de l'entreprise, et d'analyser leurs forces et faiblesses afin de :

- Dresser un bilan approfondi de la situation de l'entreprise
- Identifier les besoins du chef d'entreprise et de l'entreprise elle-même
- Déterminer les domaines d'amélioration possibles et les perspectives d'évolution
- Elaborer un plan d'actions visant à améliorer la performance de l'entreprise.

Les résultats du diagnostic servent de base pour l'identification des besoins en formation et donnent lieu à un plan d'action précis chiffré complet et parfaitement adapté, sachant que la priorité est accordée à la prise en charge des problèmes urgents identifiés, par la mise en place des premières interventions qui s'imposent.

La formation en groupe

Afin de répondre aux besoins du chef d'entreprise en matière de développement des compétences, les guichets proposent une série de formations ciblant les compétences entrepreneuriales et managériales.

Les compétences ciblées par les modules de formation proposés visent à développer chez les chefs d'entreprises :

- La gestion efficace avec le banquier,
- La maîtrise des techniques et pratiques de la négociation du développement de l'efficacité personnelle dans les situations de négociation (clients et fournisseurs),
- La maîtrise des techniques de base de la gestion de trésorerie (prévisions, gestion quotidienne, équilibrages et arbitrages),
- Le développement du potentiel de clientèle (clients et prospects).

Chacun des quatre modules de formation est indépendant des autres, et mobilisable à tout moment en fonction de la constitution d'un groupe de participants.

Progressivement, l'offre de formation peut être enrichie par de nouveaux modules concernant le domaine technique, Techniques de vente, Gestion de stock, fiscalité, comptabilité, finance, gestion (tableau de bord), ou tout autre thème qui s'avère nécessaire pour les entrepreneurs.

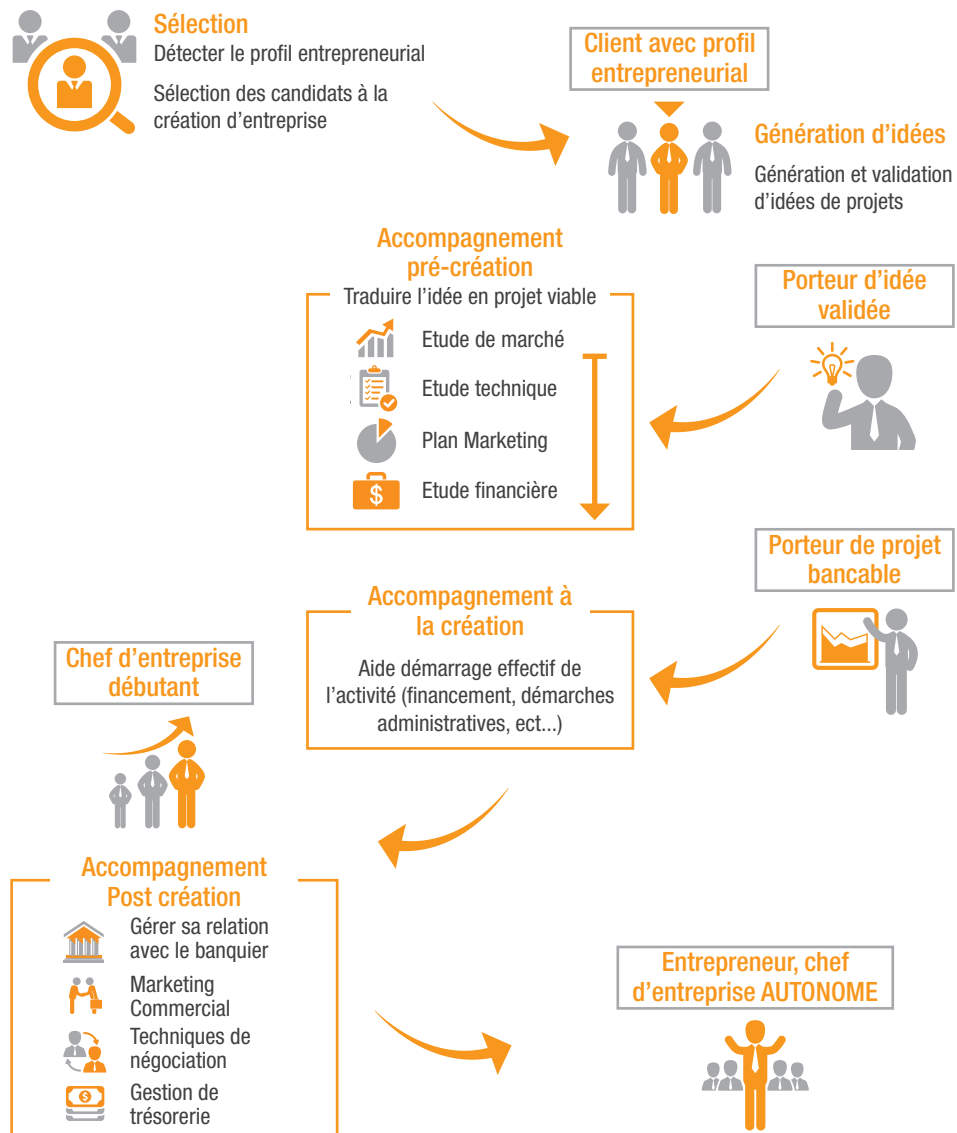
La mise en réseau

La mise en relation et le réseautage constituent une ressource importante qui permet au chef d'entreprise de développer l'activité de son entreprise et rompre son isolement.

A cet effet, les guichets organisent des activités de réseautage permettant au jeune entrepreneur de :

- Nouer des liens avec d'autres entrepreneurs, et s'entraider avec eux,
- Trouver des partenaires commerciaux (fournisseurs ou clients),
- Avoir accès à des marchés non encore exploités,
- Trouver des solutions novatrices,
- Echanger concernant les opportunités d'affaires et de partenariat.

PROCESSUS GLOBAL D'ACCOMPAGNEMENT PRÉ ET POST CRÉATION



ANNEXE 2

LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES DE CRÉATION D'ENTREPRISES

Formalité	Entreprise concernée	Lieu
Certificat négatif	SARL + Personnes physiques	OMPIC représenté au sein du CRI
Etablissement des statuts (Actes notariés ou sous seing privé)	SARL	Cabinet juridique (Fiduciaires, notaires, avocats, experts comptables, etc)
Blocage du montant du capital libéré	SARL	Banque
Publication au journal d'annonces légales (JAL) et au bulletin officiel (BO)	SARL	- Journal d'annonces légales Imprimerie officielle ou CRI
Dépôt des actes de création de société et formalités d'enregistrement	SARL + Personnes physiques	Direction Régionale des Impôts représentée au sein du CRI
Inscription à la patente et identifiant fiscal (IS - IGR - TVA)	-Pour les entreprises individuelles Patente, IGR, TVA. -Pour la Sarl Patente, IS, TVA.	Direction Régionale des Impôts représentée au sein du CRI
Immatriculation au registre de commerce	SARL + Personnes physiques	Tribunal de Commerce représenté au sein du CRI
Affiliation à la CNSS	SARL + Personnes physiques	CNSS représentée au sein du CRI
Déclaration d'existence à l'inspection du travail	SARL + Personnes physiques	Inspection du travail représentée au sein du CRI
Inscription à la patente et identifiant fiscal (IS - IGR - TVA)	-Pour les entreprises individuelles Patente, IGR, TVA. -Pour la Sarl Patente, IS, TVA.	Direction Régionale des Impôts représentée au sein du CRI
Immatriculation au registre de commerce	SARL + Personnes physiques	Tribunal de Commerce représenté au sein du CRI
Affiliation à la CNSS	SARL + Personnes physiques	CNSS représentée au sein du CRI
Déclaration d'existence à l'inspection du travail	SARL + Personnes physiques	Inspection du travail représentée au sein du CRI

Document Demandés	Frais	Observations
- Demande sur Imprimé à retirer auprès du CRI - CIN	- 170 dhs pour les personnes physiques - 230 dhs pour les sociétés	- Passé un délai d'un mois, les certificats négatifs non retirés sont annulés. - Passé un délai d'un an, les certificats négatifs retirés et non déposés pour inscription au registre du commerce sont annulés.
A définir avec le Conseil juridique	- Légalisation : Timbre de 20 dhs par page - Honoraires du cabinet juridique	-
Statuts - Certificat négatif, CIN, et Montant du capital libéré.	-	Une attestation de blocage de capital libéré doit être délivrée par la banque
-	Variable en fonction du texte à publier	La publication doit intervenir avant immatriculation au RC.
-	Enregistrement des statuts : 1 % du capital, avec un minimum de 1.000,00 dhs - 20 dhs de timbre / feuille pour les statuts à la légalisation - 300 dhs pour l'enregistrement du contrat de bail	Enregistrement des statuts : 1 % du capital, avec un minimum de 1.000,00 dhs - 20 dhs de timbre / feuille pour les statuts à la légalisation - 300 dhs pour l'enregistrement du contrat de bail Le contrat de bail ou l'acte d'acquisition doit être enregistré dans le mois de son établissement.
- Demande précisant l'activité - Agrément ou diplôme pour - les activités réglementées - Contrat de bail ou Acte d'acquisition ou Attestation de domiciliation par une personne morale	Sans frais	-
-	Pour la SARL : - dépôts des statuts : 200 dhs - Immatriculation au RC 150 dhs Pour les Personnes physiques : - Immatriculation au RC 150 dhs	-
-	Sans frais	- L'affiliation de l'entreprise à la CNSS est une obligation légale
-	Sans frais	
- Demande précisant l'activité - Agrément ou diplôme pour - les activités réglementées - Contrat de bail ou Acte d'acquisition ou Attestation de domiciliation par une personne morale	Sans frais	-
-	Pour la SARL : dépôts des statuts : 200 dhs - Immatriculation au RC 150 dhs Pour les Personnes physiques : Immatriculation au RC 150 dhs	-
-	Sans frais	- L'affiliation de l'entreprise à la CNSS est une obligation légale
-	Sans frais	

PRESENTATION STATUT AUTO ENTREPRENEUR

QUI EST L'AUTO-ENTREPRENEUR ?

Toute personne physique exerçant, à titre individuel, une activité industrielle, commerciale ou artisanale, ou prestataire de service, dont le chiffre d'affaires annuel (CA) encaissé ne dépasse pas les montants suivants :



Etes-vous éligibles ?



Vous exercez une activité à titre individuel



Votre activité est de type industrielle, commerciale, artisanale ou prestations de service et ne fait pas partie des [activités exclues](#)



Votre chiffre d'affaires annuel est < 200 000 dhs pour les prestations de services et < 500 000 dhs pour les activités industrielles, commerciales et artisanales

AVANTAGES DU STATUT DE L'AUTO ENTREPRENEUR

Auto-entrepreneur : Quels avantages ?





**Office de la Formation Professionnelle
et de la Promotion du Travail**

Intersection. Route BO 50 & Route National N° 11
Route Nouaceur, Sidi Maârouf Casablanca

Tél. : 05 22 63 44 44 • Fax : 05 22 32 15 09
www.ofppt.ma