

II. ETUDE TECHNIQUE DU PROJET

L'étape précédente a montré que le produit tient la route et que le marché existe malgré la concurrence. Pour parvenir à votre objectif de ventes (ou de chiffre d'affaires), il vous faut réunir tous les moyens nécessaires.

Dans l'étude technique du projet, nous vous proposons de détailler l'ensemble des moyens en hommes, en locaux, en matériels... qui vous sont nécessaires pour assurer la production correspondante à vos objectifs commerciaux. Ceci est particulièrement important, car l'ensemble des moyens dont vous disposerez constituent pour vous, de toute manière, des frais, des dépenses, dont le total représentera l'enveloppe de l'investissement physique de votre projet.

Quel outil de production, quel local pour l'exploitation, quels moyens en personnel, quels moyens de fonctionnement sont nécessaires pour le démarrage de votre future entreprise ?

Alors, un conseil avant de définir vos moyens :

Soyez pratique et prudent. Inutile de vous lancer dans les achats de bureaux et machines, avant même d'avoir démarré. Ils immobiliseront inutilement vos capitaux propres : être entreprenant, ce n'est pas privilégier l'improductif ; c'est investir dans les hommes, dans le commercial, dans le matériel indispensable...

Pensez donc à des solutions pas trop chères et pratiques.

A – Quels outils de production ?

Petite ou moyenne, votre entreprise aura besoin de matériels pour produire et vendre.

Alors, de quels matériels devez-vous disposer pour produire et vendre ?

Avez-vous besoin de mobilier de bureaux ?

Quel est le coût global de ces moyens et de leur implantation ?

POUR PRODUIRE

Déterminez vos besoins en moyens matériels de production en procédant de la façon suivante :

- les moyens d'étude : quel matériel, quel équipement ?
- les moyens de fabrication : vous partirez du mode d'élaboration du produit ou du service, et vous déterminerez exactement le matériel, les équipements et l'outillage nécessaires.

Mais pensez également aux besoins en moyens de raccordement et d'installations particulières, aux moyens nécessaires à la gestion des stocks de matières et aux moyens en matériels pour l'administration de votre future entreprise.

POUR VENDRE

De quels moyens devrez-vous disposer pour vendre votre produit (échantillons, prototypes, publicité, relations, véhicules, etc....)

CHOIX DES EQUIPEMENTS

Vous devez consulter divers fournisseurs pour chaque type de machine ou d'équipement. Parfois, vous devez faire appel à des fournisseurs installés à l'étranger. Dans ce cas, vous devez importer votre matériel ; sachez alors que les codes des investissements et notamment la loi 16.87 si vous êtes lauréat de la formation professionnelle prévoient une exonération des droits et taxes à l'importation.

A la réception des factures, devis et prospectus techniques de chaque machine ou type d'équipement, vous comparerez les différentes offres et vous ferez votre choix en fonction des critères suivants :

- qualité
- prix (Hors taxe)
- fiabilité du matériel et de ses performances
- possibilités d'emploi et d'entretien
- service après-vente etc.

B – Quel local ?

Petite ou moyenne, votre future entreprise aura également besoin de se loger.

Alors, avez-vous besoin d'acheter ou de louer un local ?

Quel est son coût global ?

Où faut-il vous installer ?

Quelle est la superficie ?

Comment faire l'analyse de votre implantation ?

Pour répondre à ces questions, il faut :

- rechercher la localisation la plus favorable à l'exploitation de votre entreprise.
- choisir votre local en fonction de votre activité, de l'étude de marché et de la dimension de l'outil de production.
- chiffrer la charge financière de votre installation...

pour exercer une activité industrielle ou commerciale, vous aurez besoin peut-être d'un fonds de commerce. Ce dernier est constitué par un ensemble d'éléments invisibles, les uns corporels (mobilier, matériel, stock de matières premières...) les autres incorporels (droit au bail, nom commercial et enseigne, clientèle, brevets, marques de fabrique, etc.)

une fois déterminé le lieu de votre implantation en fonction de divers paramètres (liens familiaux, moyens de communication, main-d'œuvre disponible, avantages des codes d'investissement), il faut passer à l'étape de la création d'un fonds de commerce.

C'est ainsi qu'après avoir trouvé un local commercial qui vous convient, vous devez vous assurer auprès du propriétaire qu'il n'existe aucune restriction quant à l'exercice de votre activité, convenir du montant du loyer annuel et le cas échéant du pas-de-porte à payer. Ce droit d'entrée susceptible d'être réclamé au nouvel occupant, est par ailleurs financé pour le

crédit jeunes promoteurs dans la limite de 25% du montant du projet et dans un maximum de 200.000 DH.

Autres investissements incorporels qu'il faut prendre en considération, c'est le dépôt d'un brevet.

Si votre activité a pour but d'exploiter une invention ou un produit résultant d'une innovation, vous devez effectuer une recherche d'antériorité sur le procédé et / ou son appellation, et vous assurer, le cas échéant, une protection industrielle contre les attaques déloyales de la concurrence, et ce, par le dépôt d'un brevet et / ou d'une marque de fabrique auprès de : l'Office Marocain de la Propriété Industrielle 8, rue SANAOUBAR (ex rue Saint Dié) CASABLANCA.

Un autre cas peut se présenter, il se peut pour réaliser vos propres fabrications, vous soyez contraint d'acquérir une licence concernant une technologie mise au point par une firme concurrente, vous devrez alors là payer les redevances (ou royalties) sur licence.

C- QUELS MOYENS EN PERSONNEL ?

Votre entreprise ne peut fonctionner qu'avec les hommes.

Alors, construisez votre " équipe " de sorte que toutes les tâches à réaliser puissent être réparties sans en oublier : serez-vous seul, avec d'autres associés ou aurez-vous des salariés ? Combien ? A partir de quelle date ? Quelles seront leurs tâches ? Fabrication ? Vente ? Gestion ? Quelle sera votre rémunération et celle des autres ? Que pourrez-vous sous- traiter à l'extérieur ? (cela pourrait alléger vos charges).

Pour déterminer les besoins en personnel, il est nécessaire de décomposer les tâches qui seront demandées et les qualifications requises pour exécuter un bon travail. Vous pourrez alors, en fonction de ces critères , fixer le nombre de postes à pouvoir en personnel d'encadrement et en personnel d'exécution.

D- QUELS MOYENS D'EXPLOITATION ?

Des moyens divers à ne pas oublier car ils seront encore une source de dépenses répétitives (mensuelles) pour vous : produits et matières premières, frais de personnel, frais de déplacement, petites fournitures, entretien de votre matériel, assurances professionnelle, énergie, téléphone, etc....)

si votre projet nécessite l'acquisition de bâtiment, sachez que le crédit jeune promoteur fixe le plafond de financement de l'acquisition du local ou l'achat et la construction du terrain à 25% du coût d'investissement dans la limite d'un montant de 300.000 DH pour chaque jeune promoteur ou entrepreneur dans le cadre d'un projet individuel ou encore pour chaque associé bénéficiaire du prêt conjoint dans le cadre d'une association.

Concernant le matériel de production, limitez vos acquisitions uniquement au matériel de production correspondant aux ventes que vous pensez réaliser.

Il en va de même pour le matériel de stockage, de transport, le mobilier et matériel de bureau.

Pour aider le promoteur à démarrer son affaire, le prêt conjoint permet aussi de financer le matériel roulant utilitaire et indispensable à l'exploitation de l'entreprise jusqu'à un plafond de 150.000 DH par projet.

Alors, avez-vous évalué la nature et le montant de ces charges ?

VOTRE ROLE : optimiser l'investissement.

Au terme de cette démarche et compte rentabiliser en d'autres débouchés commerciaux.

tenu de votre programme d'investissement, vous calculerez le volume de production maximal possible de votre projet qui doit être cohérent. En cas de discordance, vous limiterez vos investissements à l'indispensable. Sinon, il faut les rentabiliser en trouvant d'autres débouchés commerciaux.