

Projet réalisé par : -

 -

 -

 **Sommaires :**

1. Présentation du projet……………………………………………Page 2
2. L’étude de marché………………………………………………..Page 3
3. Etude de la concurrence…………………………………………Page 4
4. Prévisions financières…………………………………………….Page 6
5. Les tableaux financiers à élaborer………………………………Page 6
6. La planification opérationnelle du projet………………………..Page 8
7. Trouver des financements………………………………………..Page 8
8. Choisir un statut juridique………………………………………...Page 8
9. Installer l’entreprise………………………………………………..Page 9
10. Les premiers mois d’activités…………………………………….Page 10
11. Guide des formalités………………………………………………Page 10
12. Les objectifs………………………………………………………..Page 11
13. Les charges relatives au lancement du projet………………….Page 14
14. Le plan d’action…………………………………………………….Page 14
15. Le plan financier……………………………………………………Page 16

**Présentation du projet**

Il s’agit d’une société qui offre aux particuliers une solution innovante et personnalisée pour l’entretien de leur maison grace a des aides menageres dymaniques et motivées spécialement selectionnées et integrees pour repondre efficacement a leurs demandes

nous proposons un **service de ménage à domicile sur mesure** pour un entretien complet de votre intérieur : Ménage, Repassage, Grand Nettoyage, Grandes Occasions …

met à votre disposition un service de plombiere .Des ouvriers qualifiés qui vont intervenir chez vous en tout temps et dans des délais record pour réparer vos dysfonctionnements de plomberie .

Quelle que soit la nature de vos deplacement un service chauffeur est mis a votre disposition , les chauffeurs sauront prendre en compte vos imperatifs et vous guider en toute securité

Ainsi qu’un service de techniciens professionnels pour la réparation et la maintenance de votre réseau d’électricité et dans votre domicile .

notre société assure la tranquillité et l’exigence d’une entreprise qui marque sa différence grâce à :

Une accompagnement continu des employé(e)s de maison.

Un suivi de la qualité des interventions.

La prise en charge des formalités administratives.



Si aujourd’hui de nombreux particuliers souhaitent bénéficier des services pour soulager leur quotidien, nous mettons à leur disposition de véritables spécialistes dynamiques et motivé(e)s qui répondent à leurs demandes avec toute l’efficacité attendue dans ce métier.

La creation de la soeciété se fera a l’instar de la creation de toute entreprise c'est-à-dire aviser toutes les instances telle que les delegations du ministeres des finances ,de commerce , ainsi que le tribunal afin que le cabinet soit constitué en bonne éduforme.

Apres avoir remplis toutes les formalités relatives a linvesstissment conformement aux disposition de la loi quant a la creation du cabinet de consulting .

Une fois le certificat negatif accordé l’entreprise peut faire de la publicité , imprimé des documents , et confectionner les cachets et tampons necessaires .

Une publicité demeurre necessaire pour lancer au public cette initiative .

Contexte du projet

### L’étude de marché :

C'est un élément essentiel de la préparation du projet car sans clientèle, il n'y a pas d'entreprise possible !

En effet une " super idée " peut devenir un mauvais projet, faute de clients. Par contre une " idée banale ", mise en œuvre dans un certain contexte, peut s'avérer très lucrative.

La réalisation d'une étude de marché permet :

- de définir avec précision quelle sera sa clientèle,

- de se positionner face à la concurrence,

- et ainsi d'adapter son produit ou son service en fonction des éléments recueillis.



Par ailleurs, l'analyse des attentes de la clientèle, combinée à l'analyse de la concurrence permet :

- de définir un niveau de prix acceptable par ses futurs clients

- de déterminer et chiffrer les premières actions commerciales qui seront nécessaires pour capter sa clientèle,

- de fixer un ordre de grandeur de chiffre d'affaires prévisionnel.

La cible :

Tout particulier ayant un besoin en matiere de plomberie , electricité, deplacement ou tache menagere , en cas d’urgence ou non .

**Etude de la concurrence :**



  

Dans une optique plus restreinte de veille concurrentielle, l’analyse concurrentielle est une démarche d’étude et d’analyse centrée sur les pratiques et situations des concurrents.

dans notre cas et sur le marché étudié , le problème de concurrence ne se pose pas puisqu'il n'y a pas de monopole mais par contre une situation d'oligopole puisque puisqu'il ya un nombre très faible d'offreurs (vendeurs) et un nombre important de demandeurs (clients)

de plus que la structuration demeure quasi inexistante 1 cas sur les 3

La cible :

Tout particulier ayant un besoin en matiere de plomberie , electricité, deplacement ou tache menagere , en cas d’urgence ou non.

### Les prévisions financières :

Cette étape consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments réunis et à vérifier la viabilité du projet.

L'établissement des comptes prévisionnels permet de répondre à trois questions essentielles :

- Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet puis faire vivre l'entreprise ?

- L'activité prévisionnelle de l'entreprise est-elle susceptible de sécréter un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ?

- Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année lui permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?



Cette démarche conduit à la construction d'un projet cohérent et viable, chaque option prise trouvant sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers.

Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.

### Les tableaux financiers à élaborer :

La description du financement du projet est d’énumérer les différentes composantes de l’investissement ainsi que les moyens financiers nécessaires à sa réalisation

L’expert-comptable doit demander à son client des renseignements précis afin de déterminer les investissements nécessaires.

Il faut interroger le franchiseur sur ses exigences pour les trois années à venir, analyser les besoins de renouvellement du matériel existant et les évolutions du secteur d’activité.

La liste des investissements doit être accompagnée de leur coût estimé.

En outre, dans le business plan, il faut présenter le détail des crédits à moyen et long terme à contracter (organismes bancaires, sociétés de crédit-bail) sous la forme suivant :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Organismes de financement** | **Montant du crédit** | **Taux** | **Durée** | **Modalités de remboursement** |
| **banque** |  200000DHS |  8% |  10ANS |  VIREMENT BANC |

1. Le compte de résultat prévisionnel

La construction du compte de résultat prévisionnel sur trois ans permet de déterminer si le niveau d’activité est suffisant pour couvrir les charges du projet de franchise, premettre la rémunération du franchisé et assurer le remboursement des divers investissements.

Le chiffre d’affaire prévisionnel va être calculé en tenant compte :



* Des perspectives de croissance du secteur d’activité
* Des contraintes ou opportunités du marché
* Les objectifs de développement propres au projet (volonté d’agrandissement)
* Les effets prix/volume

La capacité d’autofinancement doit être suffisante pour assurer le renouvellement des immobilisations.

1. Le budget de trésorerie prévisionnel

Les calculs sont faits sur la première année d’activité.

En début d’activité, l’entrepreneur doit investir, mettre en place le projet avant la réalisation du chiffre d’affaire.

En phase de croissance, quand les commandes des clients augmentent, les besoins de trésorerie sont plus importants et ils ne seront converts qu’ultérieurement par les réglements des clients.

### La planification opérationnelle du projet

L’expert-comptable étudie la faisabilité du montage financier par l’élaboration d’un dossier prévisionnel ainsi que les conditions dans lesquelles elle prendrerait forme en planifiant de facon opérationnelle le projet de l’entrepreneur afin d’en optimiser l’activité

Cette planification pourra être présenté sous la forme d’un tableau récapitulatif

Les informations à donner concernant notamment les étapes clés du projet, les dates de réalisation prévus, la désignation des personnes impliquées et les objectifs à atteindre .

### Trouver des financements :

### Les aides :

Il existe un certain nombre de dispositifs d'aide à la création d'entreprise qu'il convient de connaître.



Se renseigner suffisamment tôt sur ces dispositifs permet d'être en mesure de déposer des demandes dans les délais impartis.

cependant, l'obtention d'une aide ne doit pas être de nature à conditionner le lancement de l'entreprise. DANS NOTRE CAS LOBTENTION DUN CREDIT DE LA BANQUE EST NECESSAIRE

### Choisir un statut juridique :

Quelle que soit l'importance et la nature de l'activité envisagée, le choix d'une structure juridique adaptée au projet doit être effectué .

La structure juridique correspond au cadre légal dans lequel va être exercée l'activité. Ce choix doit être étudié minutieusement, avec l'aide d'un professionnel, car il entraîne un certain nombre de conséquences sur le statut, tant au niveau patrimonial que social et fiscal. Il peut également engager l'avenir de l'entreprise.

Il est recommandé de ne pas partir avec une idée préconçue, mais de se pencher sur les différents statuts afin d'en analyser les avantages et les inconvénients par rapport au projet et à sa situation personnelle.

Après avoir achevé l'élaboration du projet sur le plan commercial, financier et juridique, on est en mesure d'effectuer les formalités imposées par la nature de l'activité et/ou la structure juridique choisie.

### Installer l’entreprise :



A ce stade, le premier objectif doit être de concrétiser les contacts pris avec la clientèle, tels que pressentis ou établis lors de l'élaboration du projet, de façon à :

- obtenir le plus rapidement possible ses premières commandes,

- organiser son outil de production en conséquence.

Il est par ailleurs indispensable d'observer un certain nombre de principes de gestion et de mettre en place des outils, appelés "indicateurs", qui permettront de contrôler la montée en régime de l'entreprise et ainsi d'éviter ou corriger des "dérapages".

### Les premiers mois d’activités :

Enfin, tout dirigeant d'entreprise est amené à prendre un certain nombre de décisions d'ordre fiscal, comptable et social.

Pour éviter de se laisser surprendre, pour être en mesure de dialoguer avec les administrations concernées et de procéder aux formalités qui s'imposent, il est indispensable de comprendre les principes de base qui régissent la fiscalité et la gestion des entreprises.

### https://fbcdn-sphotos-h-a.akamaihd.net/hphotos-ak-xpf1/v/t35.0-12/10882946_10205633349291709_141680202_o.jpg?oh=831d21b624041db2bcefdcfb92c1455d&oe=54A53C98&__gda__=1420136556_b798fb39fcc4e8f7b66789ff70d565db

### Guide des formalités :

Demande de certificat négatif

Publication de l’avis d’immatriculation

Prise de rendez-vous en ligne Casainvest.ma

Préparation du dossier de création

Siege social – Etablissement des statuts

Etablissements des bulletins de souscription et de versement

Blocage du capital

Dépôt de dossier de création d’entreprise

Retrait du dossier

Enregistrement des actes ( statuts, contrat de bail, PV …)

Inscription à la taxe professionnelle et identification fiscale

Immatriculation au registre de commerce

Affiliation à la CNSS

Publication de l’avis d’immatriculation



**Les objectifs**

Notre objectif est de Satisfaire nos clients en leur proposons :

* Un entretien courant de leurs maisons :
* Dépoussiérage des meubles et objet meublants, nettoyage sanitaires des sols, du réfrigérateur, du four, du micro-ondes.
* Des grille d’aération, des interrupteurs, des radiateurs, des placards, vaisselles.
* Interventions spécifiques et ponctuelles
* Gros nettoyage avant ou après déménagement ;après des travaux ou une fin de chantier ,lessivages de peinture , petit débarras( toutes pièces, petit mobilier , linge ,carton ,cave ,sous-sol ..)

UNE PLOMBERIE À DOMICILE

Notre service Plomberie met à votre disposition des ouvriers qualifiés qui vont intervenir chez vous en tout temps et dans des délais record pour réparer vos dysfonctionnements de plomberie.. Avec nos services, vous êtes assuré de trouver satisfaction à vos exigences en la matière.

UN SERVICE D'URGENCE AVEC UN PLOMBIER RAPIDE :

Où que vous soyez, vous pouvez vivre des situations d'urgence allant d'une fuite dérangeante à une panne de votre chaudière. La société se fixe comme but de faire intervenir chez vous un ouvrier en plomberie dans la demi-heure qui suit votre appel pour faire les réparations nécessaires... Avec notre service Plomberie, votre satisfaction sera au rendez-vous.

Un service d’électricité :

Notre service vous fournit des techniciens professionnels, dans ce domaine si parfois pointilleux et qui pourrait s’avérer dangereux, c’est pour cela que nous vous garantissons que nos interventions seront guidées par des mains experte pour l’installation, la réparation et la maintenance de votre réseau d’électricité, à votre domicile. Ainsi nos agents s’occupent de tous types de problèmes en relation avec l’électricité puisque si l’électricité n’est pas correctement contrôlée, elle peut devenir un souci majeur.

Dès son arrivé, notre agent va procéder à un diagnostic, une recherche de panne dans le but de savoir comment régler le problème. Nos électriciens sont munis de fourgons utilitaires munis de tous les outils nécessaires à toutes les interventions de façon à pouvoir traiter la panne le plus rapidement possible et le plus efficacement.

Si vous avez besoin d’un électricien en urgence, notre société s’acquitte alors à répondre à vous besoins de façon très rapide en vous envoyant un de nos électriciens, chez vous notre entreprise vous offre une garantie d’une intervention maximale, même la nuit et le week-end de sorte à satisfaire à toutes vos demandes, car nous savons combien un problème dans un réseau électrique est ennuyeux et qu’il est primordial d’intervenir tout de suite et soigneusement.

en effet vous constaterez qu’ils ne vous laisseront pas impartial car nous souhaitons au mieux contenter les requêtes de nos clients dans le but d’instaurer une relation fiable

## DES OUVRIERS TRÈS ATTENTIFS ET DES PRIX INTÉRESSANTS :

Nos services croient au fait qu'il faut d'abord prendre en charge les exigences du client pour pouvoir mieux répondre à ses exigences. Ainsi, la société accorde une considération particulière à votre volonté et de votre capacité financière pour vous éviter les dépenses hasardeuses. Nous vous proposons des tarifs très accessibles, mais avec un service dépourvu de qualité. La société utilisant les meilleurs produits , saura vous assurer un service de qualité à un prix plus qu'accessible.

Notre but est de faciliter votre transport en vous garantissant :

Le confort :

Nous vous proposons une variété de véhicules, toutes options : climatisation , siege confortables ..

La rapidité de nos services :

 nous possedons des vehicules equipés de système gps , conduits par des chauffeurs connaisant la region et letat du trafic selon les moments de la journées, ils permettront de gagner du temps en toute securité.

La ponctualité :

Nos chauffeur ont le sens de lengagement et font le necessaire pour etre au lieu dit et a lheure indiquée , nous considerons que votre temps est precieux et a ce titre , la ponctualité et la moindre des politesse professionnelles eu egard a la confiance que vous placez en nous.

La sécurité :

L’expérience de nos chauffeurs et leur professionnalisme ainsi que le suivi et l’entretien régulier de nos véhicules vous garantissent une sécurité optimale.

**Les charges relatives au lancement du projet :**

|  |  |
| --- | --- |
| Charges | Budget |
| Location et charges locatives | 10 000 Dhs |
| Achats de matériels informatiques (Ordinateur, imprimante, etc…) | 10 000 Dhs |
| Achats de bureaux et matériels de bureaux | 5 000 Dhs |
| Charges du personnel | 20 000 Dhs |
| Publicité\* | 20 000 Dhs |
| Matériels de transport\* | 20 000 Dhs |
| Matériels et outillages | 5 000 Dhs |

\*Publicité : A travers la radio, les dépliants et sous forme d’affiche publicitaire distribuée dans diverse endroit de la ville.

\*Matériels de transport : les transports qu’utiliseront nos employés pour se déplacer (voitures ou moto)

**Le Plan d’action :**

Le plan d’action décrit l’ensemble des activités que mettra en place l’entreprise dans le but de synchroniser son évolution avec son développement.

Il traduira les trois phases qu’entreprendra l’entreprise lors de son développement, la phase d’élaboration, la phase de mise en œuvre et la phase de suivi et d’évaluation.

Le tableau suivant représente l’ensemble des activités et les objectifs spécifiques relatifs à chaque année :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Années | Trimestres | activités |
| Année 1 | Trimestre 1 | Lancement du projet, Constitution du dossier de formalité de création d'une SARL et stabilité des situations juridiques |
| Trimestre 2 | Élargissement de nos outils de communication, en créant notre site internet, complet avec un mode de recherche facile, rapide , clair et précis |
| Trimestre 3 | Début de la compagne publicitaire en créant des flyers |
| Trimestre 4 | Préparation du bilan de fin d’année et récapitulatif des activités précédentes |
| Année 2 | Trimestre 1 | Retour à la compagne publicitaire, création de spot radio et spot publicitaire |
| Trimestre 2 | Recherche de contrat de partenariats commerciaux en vue de réaliser des bénéfices plus important et ainsi développer l’activité |
| Trimestre 3 | Augmentation de l’effectif des employés |
| Trimestre 4 | Création et recherche de formation pour les employés pour certifier et assurer la compétence et pour nous fournir un suivi |
| Année 3 | Trimestre 1 | Ouverture du siège social de l’entreprise pour constituer officiellement le domicile juridique, la nationalité de l’entreprise |
| Trimestre 2 | Création de nouvelle filiale pour l’entreprise |
| Trimestre 3 | Publicité de la nouvelle filiale tout en gardant l’image de base de l’entreprise |
| Trimestre 4 | Bilan de fin d’année |

**Le plan financier :**

Le plan financier est un ensemble de tableaux qui valorise les hypothèses de travail reprise par le business plan, il constitue un outil de gestion utilisé pour suivre, contrôler et guider le développement de l’entreprise.

On considérera les données suivantes :

- le chiffre d’affaire de 200 000 Dhs

- les charges variables (achat de matériel informatiques, achat de bureau et matériel de bureau, prime d’assurance, publicité, matériel de transport et matériel et outillage)

- les charges fixes (location et charges locatives et charges du personnel)

- On prendra un taux d’actualisation de 9%

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
| Chiffre d’affaires | 200000 | 200000 | 200000 |
| Charges variables | 60000 | 60000 | 60000 |
| Charges fixes | 30000 | 30000 | 30000 |
| DEA |  |  |  |
| RAI | 110000 | 110000 | 110000 |
| IS | 33000 | 33000 | 33000 |
| Résultat net | 77000 | 77000 | 77000 |
| DEA |  |  |  |
| CF net | 77000 | 77000 | 77000 |
| Valeur résiduelle |  |  |  |
| Coefficient d’actualisation | 1/1,09 | 1/1,09² | 1/1,09³ |
| CF net actu | 70642,2 | 70642,2 | 70642,2 |
| CF net actu cumulé | 70642,2 | 141284,4 | 211926,6 |

* Calcule de la VAN = ∑CF net actu cumulés – capital investi

 = 211926,6 – 200000 = 11926,6

Et donc puisque la VAN est positif alors le projet est rentable