

---

## **Le montage du projet**

**Projet :** Un projet est un ensemble d'activités limitées dans le temps (action temporaire avec un début et une fin) et dans l'espace, il est orienté vers la réalisation d'un objectif de développement et nécessite des moyens humains et financiers.

**Cycle de vie de projet :** Appelé aussi trajectoire de projet, le cycle de vie de projet est constitué par l'ensemble des phases par lesquelles passe le projet.

**Montage de projet :** C'est un processus qui consiste à planifier, organiser et mettre en place les différentes étapes d'un projet.

### **Etapas du montage d'un projet**

#### **1. Identification du besoin ou de l'opportunité :**

Définir clairement le besoin ou l'opportunité qui a motivé la mise en place du projet.

Une des préoccupations majeures des candidats entrepreneurs est souvent d'identification d'une bonne idée. Chacun peut, au terme d'une séance de brainstorming, identifier plusieurs idées qui pourraient mériter d'être développées, mais toutes ne sont pas nécessairement des opportunités.

Contrairement à certaines idées reçues, il ne faut pas nécessairement une idée géniale pour créer une entreprise. L'opportunité vient parfois de l'exploitation nouvelle d'un concept ancien. La plupart des succès sont associés à la réussite d'idée a priori classique, voire banales. Toute la différence réside souvent en l'identification de la bonne niche de marché, en la mise en œuvre de la stratégie adéquate et surtout, dans l'exécution sans faille.

La bonne idée est appelé l'opportunité qui s'affine au travers d'une étude de marché, de l'identification de la bonne stratégie et de l'élaboration d'un plan d'affaires.

Il y a cinq questions de base auxquelles on doit répondre pour évaluer une opportunité :

- a. Existe-t-il un besoin sur le marché ?
- b. Existe-t-il une solution réalisable ?
- c. comment est la concurrence ?
- d. Avons-nous la bonne équipe ?
- e. L'entreprise est-elle financièrement viable?

Pour la recherche d'idée, il existe des techniques :

Type de technique	Détails
Le brainstorming (créé par Alex Osborn)	Cette technique consiste à produire en groupe et spontanément le plus grand nombre possible d'idées sur un sujet donné. <ul style="list-style-type: none"><li>• sans retenue</li><li>• sans se soucier du réalisme des idées dans un premier temps</li><li>• en s'interdisant toute critique, toute justification.</li></ul>
La défectuologie	Cette technique consiste à : <ul style="list-style-type: none"><li>• recenser tous les défauts, inconvénients ou faiblesses d'un produit ou d'un service.</li><li>• les classer en fonction de critères choisis.</li><li>• rechercher des solutions d'amélioration ou de suppression de ces éléments insatisfaisants</li></ul>
L'espace de consommation	Cette technique permet de définir un produit ou un service existant et vendable selon tous ses critères commerciaux. Et essayer de le modifier. La modification d'un des paramètres peut alors donner naissance à : <ul style="list-style-type: none"><li>• un produit nouveau ou à une activité nouvelle ;</li><li>• un produit ou un service modifié pour l'adapter à un autre Marché.</li></ul> Cette technique ne peut s'utiliser qu'à partir d'une activité ou d'un produit existant
La différenciation	La différenciation apporte à un produit / service ou à une offre commerciale un caractère apte à se distinguer nettement des offres concurrentes.

### **Technique de la carte mentale :**

Une carte mentale (Mind Map) est un outil à usage (personnel ou collectif) qui permet de représenter schématiquement le cheminement de la pensée en mettant en évidence les relations entre les idées ou les concepts.

La carte mentale (ou heuristique), se réalise en cinq (5) étapes.

#### ***Étape 1 : la perception***

Le groupe se met en position d'observation de son projet et recherche les mots qui illustrent le mieux les difficultés, les contraintes, les opportunités, les potentialités qu'il peut receler le projet.

Pour réaliser cette étape, faites par écrit sur un tableau, la liste d'une vingtaine d'idées ou mots-clés.

Pour ce faire, quelques pistes :

- posez-vous la question « comment faire pour ... ? ».
- prenez en compte votre environnement dans votre réflexion, vos expériences et celle des autres, vos valeurs et celles des autres.

- 
- recherchez des opportunités nouvelles.

A partir de cette liste, sélectionnez les **5 mots clés** qui vous paraissent les plus significatifs pour cerner les conditions de mise en œuvre et de survie de votre projet à ce stade.

Ces 5 mots-clés vont vous permettre de débiter la construction d'une carte mentale, en développant votre réflexion sous forme d'arborescence.

A nouveau, chaque mot-clé sera caractérisé par les mots qui vous viennent à l'esprit.

### ***Étape 2 : l'analyse***

A partir de la carte mentale, surlignez les mots qui vous semblent correspondre aux aspects les plus importants de votre projet (les points critiques). Faites-en la liste hiérarchisée. Cela peut vous conduire à sélectionner ainsi de nouveaux mots-clés stratégiques qui ne sont pas obligatoirement les mots principaux énoncés au départ.

Retenez le mot-clé stratégique qui vous paraît le plus important.

### ***Étape 3 : la production***

A partir du mot stratégique, posez-vous la question « comment faire pour... ? » (en référence au mot clé).

A ce niveau, produisez de nouveau le maximum d'idées.

### ***Étape 4 : la sélection***

Il s'agit de sélectionner les idées, les solutions les plus efficaces.

Si nous voulons transformer les idées en réalités innovantes, il est nécessaire de les organiser en fonctions de critères prédéterminés (l'efficacité, la faisabilité...etc.)

### ***Étape 5 : application***

Au terme de cette première démarche créative, vous devriez disposer de nouvelles idées qui vont enrichir votre projet entrepreneurial.

Ces idées devront ensuite être confrontées au marché et aux compétences entrepreneuriales. La mise en œuvre concrète ne sera réalisée qu'au terme d'un processus itératif.

## **Technique du scénario catastrophe :**

Le scénario catastrophe ou le *Brainstorming inversé* permet de rechercher les situations et événements de toutes natures qui pourraient remettre en cause l'existence même de l'entreprise. Il faut intégrer ces éventualités au projet afin de pouvoir anticiper sur la mise en œuvre de solutions préventives. En fait, il s'agit tout simplement de détecter tous les problèmes contribuant à l'échec du projet, et même envisager les scénarios qui puissent l'amener au désastre. Cet outil sert à :

- Trouver des idées originales.
- Trouver les difficultés d'un projet.

---

## - Anticiper les critiques et obstacles

Vous devrez rechercher les scénarios catastrophes les plus graves et pour chacun envisager toutes les solutions imaginables pour les éviter ou y faire face le mieux possible.

Donc une idée qui ne répond à aucun besoin ou qui ne trouve pas de marché n'a pas de valeur réelle. Une idée devient une opportunité lorsqu'elle comble un besoin non satisfait ou mal satisfait.

Cependant, même une idée prometteuse sur le plan commercial peut s'avérer peu pertinente si le porteur de projet n'a pas pris le temps d'analyser les facteurs clés de réussite du secteur dans lequel il souhaite se lancer.

## 2. Identification de l'objectif :

Définir clairement l'objectif du projet, et les résultats que l'on souhaite obtenir à la fin.

## 3. Analyse de la faisabilité :

Evaluer les moyens matériels, humains et financiers nécessaires pour ce projet.

### a. Faisabilité technique

Il s'agit de bien déterminer tout ce qui est technique et est en rapport avec le projet : technique, matériel et logiciel, main-d'œuvre, transport.

### b. Faisabilité financière

Il s'agit de déterminer si les ressources nécessaires à la mobilisation de capitaux sont disponibles (banques, investisseurs..), ainsi que d'évaluer les revenus que le projet est susceptible de générer.

### c. Faisabilité du marché

Il s'agit de détailler le type d'industrie, de définir le marché ciblé, d'analyser la croissance future du secteur, d'identifier les clients potentiels et d'estimer la part de marché souhaitée ou potentiellement accessible.

Quand l'étude de faisabilité d'un projet nous indique qu'il est : faisable, nous passons à l'étape de l'élaboration du Business Plan.

## 4. Planification :

Elaborer un plan d'action (Business plan) étape par étape pour atteindre l'objectif fixé.

Un business plan est un document écrit qui présente et explique le projet de l'entrepreneur de manière simple et efficace, et propose ensuite une étude financière composée de plusieurs tableaux. Il doit présenter de façon argumentée le besoin de financement et le potentiel de rentabilité du projet ainsi que la vision du futur dirigeant concernant son entreprise.

## Objectifs du plan d'action

Le business plan a trois objectifs principaux. Il permet de :

- ✓ Vérifier la viabilité du projet
- ✓ Convaincre les partenaires commerciaux ou financiers de la qualité du projet

---

✓ *Servir de guide lors de la mise en place du projet*

## **Composants du business plan**

Il n'existe pas de modèle universel de business plan convenant à tous les projets, il varie en fonction du type de projet. Toutefois, il doit répondre de façon détaillée et concrète aux principaux aspects du type **Q.Q.O.Q.C.C (P)** :

« **Qui ? va faire** **Quoi ?** **Où ?** **Quand ?** **Comment ?** **Combien ?** et éventuellement **Pourquoi ?** »

- **Qui** : les gens concernés
- **Quoi** : actions à effectuer bien précises et claires (sous objectifs)
- **Où** : domaines touchés par le projet, lieux, populations cibles
- **Quand** : programmation dans le temps
- **Comment** : moyens, méthodes,
- **Combien** : Quantité, budget,
- **Pourquoi** : motifs et objectifs

Ainsi le plan d'action doit comporter plusieurs éléments essentiels :

- L'activité de l'entreprise
- L'équipe dirigeante
- L'étude du marché
- Plan opérationnel
- Stratégie marketing
- Le plan financier

## **Structure type d'un Business Plan:**

1. Page de garde (logo), Suivie des remerciements et du sommaire.
2. Présentation du projet (synthèse en 2 pages).
3. Portrait de l'entreprise
4. Produits, Services, et stratégie d'offre
5. Analyse du marché et des clients
6. Entreprises et produits concurrents
7. Plan marketing (prix, publicité, promotion, distribution)
8. Infrastructures (production et gestion), technologie
9. Stratégie de lancement, gestion et développement

## 5. Évaluation des risques :

Développer des plans de gestion des risques et mettre en place des mesures de prévention.

L'entrepreneur aime le risque, dans la littérature, le risque et la création d'entreprise sont liés.

Un risque est une action entreprise par une personne en espérant d'avoir un gain mais aussi possibilité de perte. Il existe plusieurs types ou familles de risques qui diffèrent les uns des autres par leur nature, leur origine, leurs caractéristiques et leurs conséquences, ainsi que leurs phases de réalisation de projet.

Tous les risques, quels que soient leur taille ou leur complexité, leur secteur économique ou industriel, peuvent être classés par nature et origine comme suit :

- **Risques économiques** englobent les risques qui menacent les flux liés au titre financier et relèvent du monde économique ou réel:

- Changement du niveau de compétition,

- Changement des forces du marché, de l'économie,...

- Risques de marché (risques systématiques) sont dû à l'évolution de l'ensemble de l'économie, de la fiscalité, des taux d'intérêt, de l'inflation... Ils affectent plus ou moins tous les titres financiers.

- Risques de change,

- Risques de taux d'intérêt,...

- **Risques politiques** et réglementaires sont les risques liés à une situation politique ou une décision du pouvoir politique puisqu'ils peuvent influencer directement sur la rentabilité de l'entreprise :

- Changement de gouvernement,

- Changement de législation,...

- **Risques naturels** désignent les risques liés aux phénomènes naturels :

- Catastrophes naturelles,

- Tremblement de terre,

- Inondations,...

- **Risques environnementaux** désignent la possibilité de survenance d'incidents ou accidents générés par l'activité d'une entreprise pouvant avoir des répercussions nuisibles et significatives sur l'environnement :

---

- Pollution de l'environnement,...

- **Risques humains** et psychosociaux recouvrent les risques professionnels qui portent atteinte à l'intégrité physique et à la santé mentale des salariés:

- Risques de maladies,
- Risques d'accident accru,
- Absences répétées du personnel et arrêts de travail.

- **Risques technologiques** :

- Apparition de nouvelles techniques et de nouveaux produits,...

- **Risques logistiques** : En fonction du lieu de déplacement :

- Risques dus aux déplacements dans l'entreprise,
- Risques dus aux déplacements à l'extérieur de l'entreprise.
- Risques dus aux déplacements des marchandises.

## 6. Élaboration du budget :

Définir un budget prévisionnel des coûts et des dépenses.

Un budget prévisionnel est un document financier non normalisé, permettant de récapituler l'ensemble des dépenses (aussi appelées "charges") et des recettes (aussi appelées "produits") prévisionnelles d'une entreprise. Comme son nom l'indique, il est provisoire, il permet de faire des prévisions sur les mois ou années à venir.

Le budget prévisionnel se présente sous la forme de tableaux financiers. Ces tableaux sont établis sur une période donnée, appelée "**exercice**" qui correspond en général à une année civile ou fiscale.

Le budget prévisionnel peut-être réalisé par le dirigeant lui-même, le responsable financier de l'entreprise ou par l'expert-comptable.

### **Objectifs**

Le budget prévisionnel a pour objectifs principaux :

- Évaluer les revenus et les dépenses de l'entreprise sur une période donnée, généralement un exercice fiscal.
- Planifier et prévoir les besoins de financement de l'entreprise.
- Ajuster les objectifs à la réalité de la situation

- 
- Contribuer à la prise de décisions
  - Permettre une meilleure maîtrise des coûts, en identifiant les postes de dépenses les plus significatifs de l'entreprise.
  - Faciliter la communication avec les partenaires financiers de l'entreprise, tels que les banques ou les investisseurs.
  - Anticiper les pénuries de trésorerie et chercher du financement ou encore de partenariat.

### Comment établir un budget prévisionnel ?

Le budget prévisionnel se présente comme un tableau avec des colonnes qui représentent les mois et des lignes qui représentent des postes de dépenses ou des rentrées d'argent.

Le principe est de faire figurer tous les encaissements (rentrées d'argent) et décaissements (sorties d'argent) et de les organiser en catégories et sous-catégories.

#### Encaissements

Commencez par lister l'ensemble des rentrées d'argent de votre entreprise pour les mois à venir, en les décomposant par grandes catégories :

- Ventes / facturation client
- Subventions ou aides financières auxiliaires
- Apports en capital
- Des fonds propres (des économies que l'entreprise décide d'attribuer au projet)
- Prêts bancaires, etc.

#### Décaissements

Une fois les encaissements listés de façon exhaustive, on peut faire le même exercice pour les décaissements, c'est-à-dire les sorties d'argent. En général, elles sont de 03 types:

- ✓ **Charges fixes:** ce sont les frais qui tombent tous les mois, quel que soit le niveau d'activité de l'entreprise (Frais de locaux, Assurance, Impôts et taxes ...etc.).
- ✓ **Charges variables :** ce sont les frais liés directement à l'activité de l'entreprise, et qui augmentent et diminuent en fonction des ventes ou des commandes (Achat de matière première, Frais de déplacement ...etc.).
- ✓ **Charges exceptionnelles (occasionnelles) :** ces dépenses sont beaucoup plus difficiles à prévoir (Pénalités, amendes... etc.).

### 7. Mise en œuvre du plan :



---

La phase opérationnelle du projet, il peut s'agir de lancer un produit, de construire un édifice ou de développer un logiciel, par exemple.

#### **8. Suivi :**

Surveiller régulièrement la bonne exécution des activités du projet, identifier les éventuelles difficultés, et à réajuster les moyens nécessaires pour atteindre les résultats attendus.

#### **9. Evaluation :**

Elle se déroule généralement en fin de projet, mais des évaluations intermédiaires permettent une réorientation des actions du projet. L'évaluation constitue un outil d'aide à la décision pour la conception d'un futur projet.

#### **10. Clôture du projet :**

Une fois que le projet est terminé, il est important de le clôturer correctement. Cela peut inclure l'obtention de l'approbation du client, le paiement des factures, le recueil de données et la gestion des bilans de projet.

En résumé, le montage de projet nécessite de la planification, de l'organisation et de l'évaluation continue tout au long des différentes étapes pour atteindre l'objectif fixé.