



» Gestion de Projet

FINALITE

Assistance à l'élaboration et la gestion de projet en répondant aux besoins des clients et des parties prenantes.

OBJECTIFS

- » Etude de faisabilité d'un projet.
- » Appui à la gestion de projet
- » Décrire le projet d'investissement avec une analyse financière prévisionnelle.

METHODOLOGIE ET ACCOMPAGNEMENT

Notre affaire est de vous aider à :

- » Analyser vos besoins pour développer votre projet avec un plan action opérationnel.
- » Valider votre projet d'entreprise et prendre des décisions judicieuses.
- » Perfectionner vos compétences pour manager votre organisation et gérer votre projet.
- » Utiliser des outils de gestion adaptés à votre organisation et à votre secteur d'activité.
- » Planifier votre projet d'affaire de manière réaliste et pratique.
- » Savoir réaliser l'étude de faisabilité des différentes composantes (Marketing, Technique, humaine, administrative et financière) de projet.
- » Vous orienter vers des ressources financières et techniques disponibles.
- » Savoir conduire le démarrage d'une organisation et développer des solutions pour sa croissance.
- » Maîtriser le contrôle dans la gestion des projets.

ATOUTS POUR REUSSIR LA MISSION

- » Accueil et accompagnement personnalisé du porteur de projets en lui expliquant les différentes étapes de l'élaboration et de la gestion du projet.
- » Utilisation des outils et des fiches d'élaboration et de gestion de projet.
- » Formalisation de l'engagement de la direction dans la démarche de gestion de projet et les perspectives de développement de projet.
- » Collecte des informations et des données nécessaires à la réalisation du projet.
- » Etude des modes de financement du projet, tenant compte de sa situation financière et sa capacité de remboursement.
- » Mettre en œuvre la méthode PDCA : Plan - Do - Check - Act
- » Des entretiens avec le responsable de projet pour faire une évaluation rationnelle des différents aspects requis chez le client pour la gestion de projet.



Av. Aïcha Moussafir, Jirari 2 Lot. 104, n° 28 Tanger
Tél. : +212 (0) 539 956 869 / Fax : +212 (0) 539 951 486
GSM : +212 (0) 666 323 122 / +212 (0) 668 425 980
E-mail : smartpartner2@gmail.com / contact@smart-partner.ma
www.smart-partner.ma





Accompagnement à l'élaboration du plan d'affaire



FINALITE

Accompagnement à l'élaboration d'un plan d'affaire en répondant aux exigences des parties prenantes et à l'environnement internes et externes du client.



OBJECTIFS

- » Etude de faisabilité d'un projet et formalisation de son plan d'affaires.
- » Présentation de la société, sa stratégie, son plan d'action, son financement et les impacts de l'investissement.



METHODOLOGIE ET ACCOMPAGNEMENT

Phase	Objectifs spécifiques
1. Avant l'élaboration du plan d'affaire	<p>Réalisation de l'étude de marché :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Rappel des objectifs de l'étude de marché. » Enquête sur le terrain pour collecter les informations sur le projet. » Compilation et rédaction des données collectées relatives à l'étude de marché. <p>Réalisation de l'étude Technique :</p> <ul style="list-style-type: none"> » Rappel des objectifs de l'étude technique. » Enquête sur le terrain pour collecter les informations sur le projet. » Compilation et rédaction des données collectées relatives à l'étude de marché. <p>Etude organisationnelle et prévision du plan Ressources Humaines.</p> <p>Assistance Administrative et Financière pour rappeler les aspects administratifs et financiers de base.</p>
2. Pendant le démarrage	<ul style="list-style-type: none"> » Assistance pour rectifier le Business Plan. » Aide au démarrage : Suivi pour toutes les formalités.
3. Après la création de l'entreprise	<p>Accompagnement pendant les premiers mois, en identifiant les points forts et les points faibles de votre entreprise à travers des diagnostics. Ces diagnostics portent sur l'ensemble des activités de l'entreprise et sont suivis de recommandations et de plans de mise en oeuvre.</p>



ATOUTS POUR REUSSIR LA MISSION

- » Assistance interactive et formation -action aux techniques de management et d'élaboration du Plan d'Affaire.
- » Accompagnement personnalisé et un seul interlocuteur par Plan d'Affaire.
- » Collecte des informations sur le projet selon des canevas spécifiques.
- » Dotation des clients des outils pratiques (Canevas - Questionnaires - Fiches outils d'accompagnement).
- » Dans le cadre d'ateliers collectifs, les candidats se rassemblent au sein du Guichet pour compiler et rédiger les données collectées relatives à l'étude de marché.
- » Simulation du Business Plan selon la demande du client afin d'améliorer ses performances de communication avant la remise du dossier à un organisme pour financement.

