

TOME 2 :
LE PLAN D’AFFAIRES

Titre du projet :

Présenté par :

Adresse complète du promoteur/trice :

Adresse complète de l'entreprise/projet :

Pays :

Année :

Table des matières

Résumé du projet

Présentation du promoteur

I - Etude de marché

- 1-Le produit/service
- 2-La Clientèle/demande solvable/marché ciblé
- 3-La concurrence/l'offre
- 4-Place d'affaires/site du projet
- 5-Stratégies de vente

II - Etude technique

- 1-Description du processus de fabrication, de transformation ou prestation pour les entreprises manufacturières ou de service ; de vente pour les entreprises commerciales
- 2-Matières premières
- 3-Organisation du travail/le personnel
- 4-Le local/l'espace destiné à abriter le projet
- 5-Les investissements

III - Etude financière

- 1-Bilan d'ouverture
- 2-Compte d'exploitation prévisionnelle
- 3-Plan de trésorerie
- 4-Bilan prévisionnel de la première année
- 5-Les cautions

Calendrier de réalisation des activités

Conclusion

RESUME DU PROJET

Titre du projet :

Nom de l'entreprise :

Nom du responsable :

Secteur d'activités :

Agropastoral		Nature juridique :	
Commerce	<input type="text"/>	Entreprise individuelle	<input type="text"/>
Service	<input type="text"/>	SARL	<input type="text"/>
Manufacture	<input type="text"/>	Coopérative (ESS)	<input type="text"/>
Artisanat	<input type="text"/>	GIE	<input type="text"/>
Lieu d'implantation (adresse précise)		Autres (Entp.ESS)	<input type="text"/>

Nombre d'emplois créés :

Chiffre d'affaires :
(1ère année)

Bénéfice:
(1ère année)

Total du bilan d'ouverture

Apport personnel : (%) Subvention sollicitée : (%)

Les points forts du projet sont :

PRESENTATION DU PROMOTEUR

Nom :

Prénom :

Date et lieu de naissance : (joindre acte de naissance ou jugement supplétif)

Téléphone :

Situation de famille :

Formation professionnelle

Situation professionnelle :

Adresse :

Expérience professionnelle

Apport personnel dans le projet

Rubriques	Montant(en F CFA)
1 - apport en liquidité :	
- argente main	
- argente banque	
Sous total apporten liquidité:	
2 - apport en nature :	
- véhicule (valeur)	
- terrain (valeur)	
- bâtimentet aménagement(valeur)	
- matérielet outils(valeur)	
Sous total apporten nature:	
Montanttotal(1+2):	

(Reprendre la même page pour les associés en cas de groupement ou entreprise collective). Date :
Signature du promoteur

I - ETUDE DE MARCHE

1. le produit/le service

a- description précise du produit ou du service concrétisant votre idée c. à d. description physique, ses caractéristiques, ses performances et surtout son utilisation ou son utilité (à quel besoin répond-il ?); sa spécificité par rapport à ce qu'on trouve déjà sur le marché.

2. Clientèle

a- Caractéristiques socio-démographiques :

Sexe :

Age :

Revenu :

b – Localisation:

- Dans le quartier ou le village d'implantation du projet :
- ailleurs (préciser) :

c- Motivations et habitudes d'achat.

d - Nombre approximatif de clients

e - Evolution du nombre de clients an2, an3 f

- Estimation des ventes annuelles

3. La Concurrence/l'offre

a - Leur nombre :

b - Leurs forces :

c - Leurs faiblesses :

d - Les forces de votre entreprise :

e - Les faiblesses de votre entreprise

f - les prix pratiqués par vos concurrents :

produits	Prix1	Prix2	Prix3
-			
-			
-			

g - quel sera votre prix (en fonction de la possibilité des demandeurs mais aussi en fonction de votre coût de revient).

produits	Prix
-	
-	
-	

Commentaires :

.....

.....

.....

4- Place d'affaire du projet

- Adresse précise :

- Etes-vous :

Propriétaire de terrain	<input type="checkbox"/>	Locataire	<input type="checkbox"/>
Propriétaire du bâtiment	<input type="checkbox"/>	Locataire	<input type="checkbox"/>

La distance approximative par rapport au lieu d'approvisionnement :

Distance approximative par rapport à la clientèle cible : Avantages de l'emplacement

choisi : Inconvénients de l'emplacement choisi :

.....

.....

II- ETUDE TECHNIQUE

2.1. Description du processus de production ou des prestations pour les entreprises de manufacturières ou de services, de vente pour les entreprises commerciales.

2.2. Matières premières ou intrants:

a) Approvisionnement en matières premières ou en intrants:

Lieux d'achat : Possibilités de

stockage: Vitesse d'utilisation

: Disponibilité durant l'année :

b) Estimation des besoins et des coûts:

3. Organisation du travail. Qui fait quoi et cela coûte combien ?

Poste	Nombre	Qualification	Coût unitaire/mois	Montant total
Total frais de personnel				

Commentaires

4. Le local ou l'espace ciblé :

S'il existe quel est son état ?

- Bon :
- Mauvais : Quels sont les aménagements prévus dans ce cas ?

S'il n'existe pas, qu'est-ce que vous avez prévu ?

- construction (kiosque, hangar, parc à bétail...)
- location

5. Les investissements:

a) Matériels et mobiliers (lister les besoins en matériels et mobiliers qu'il vous faut pour réaliser votre projet et évaluer leurs coûts)

Désignation	Quantité pour 3ans	P.U.	Montant prévu sur 3ans	Montant prévu pour an 1	Montant prévu pour an2	Montant prévu pour an3
TOTAL:						

c) Aménagement/installation:

Désignation	Quantité pour 3ans	P.U.	Montant prévu sur 3ans	Montant prévu pour an 1	Montant prévu pour an2	Montant prévu pour an3
TOTAL:						

III ETUDE FINANCIERE

1°) Tableau des Investissements et des équipements

RUBRIQUE S	ANNUITES			
	1	2	3	N
A/INVESTISSEMENT S				
- Frais et Immobilisations incorporelles				
• Prospection				
• Etudes				
• Fonds commercial et droit au bail				
• Frais d'acquisition et de mise en service				
• Frais de constitution de la société				
• Intérêts intercalaires				
• Etc...				
- Immobilisations corporelles				
• Terrains				
• Bâtiments et Installations				
• Matériel et outillages				
- Fonds de roulement*				
B/RENOUVELLEMENT				
- Bâtiments et Installations				
- Matériel et outillage				
- Etc...				
TOTAL				

N. B. :

- Le montant annuel nécessaire est obtenu par addition verticale pour chaque année.
- Le montant du fonds de roulement doit être apprécié en rapport avec le niveau du besoin en Fonds de roulement qui dépend d'éléments fondamentaux de l'exploitation

2°) Le bilan d'ouverture au

Actif		Passif	
	Montant		Montant
Frais d'établissement		Capital:	
Bâtiment		(Economie personnelle	
Matériels		Dons (parents, amis,...)	
Véhicules		Subventions	
outillage		Partdesassociés)	
Mobilier aménagement		Empruntsauprèsdesbanques	
Installation		SubventiondelaCONFESJES	
Stocks (matières premières		Autreemprunts.	
marchandises)			
Banque			
s			
Caiss			
e			
TOTALA		TOTALB	

Le total A doit être égal au total B.

3°) Tableau d'amortissement des Equipements et des Immobilisations

SIGNATION	NBRE	Valeur r /Acquisition	Durée/Vie	ANNUI TES			
				1	2	3	N
Frais et Valeurs Incorporelles Immobilisés							
Immobilisation Corporelles							
-							
-							
<u>Construction</u>							
-							
-							
-							
<u>Machines</u>							
-							
-							
-							
-							
TOTAL							

4°) Compte d'Exploitation prévisionnel

RUBRIQUES	ANNEES		
	1ereAnnée	Variations 2 ^{ème} Année	Variations 3 ^{ème} Année
A-Recettes(produits)			
Ventedeproduits			
Autresproduits			
TotaldesRecettes=A			
B -Dépenses(charges)			
Achats de marchandises ou matières premières			
Fourniture d'atelier			
Transport			
Salaires			
Loyer			
Electricité, eau,			
Courrier, téléphone...			
Taxes			
Assurances			
Publicité			
Frais bancaire			
Amortissement			
Intérêts d'autre emprunts			
Autres charges			
-			
-			
-			
TotaldesDépenses=B			

NOTE : On utilise le mot charge pour parler des dépenses et le mot produit pour parler des recettes.

5°) Le plan de trésorerie

ENCAISSEMENTS	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois
Ventesaucomptant				
Ventesencaissées:30jours				
60jours				
60jours+				
Empruntsàcourterme				
Empruntsàlongterme				
Misedefonds				
Subventions				
Autres				
A-Total des encaissements				

DECAISSEMENTS	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois
Achats				
Salairesdesemployésdelaproduction				
Fournituresd'atelier				
Loyer				
Servicespublics(électricité,eau,etc.)				
Taxes/permis/assurance				
Entretien/équip./bât./roulant				
Salaires(administration)				
Chargessociale(administration)				
Publicitéetpromotion				
Transportdemarchandises				
Téléphone				
Fournituresdebureau				
Honorairesprofessionnels				
Fraisbancaires				
Mensualités:prêtsàterme/hypothèques				
Immobilisations				
Autres:				
B-Total desdécaissements				
C-Excédent(oudéficit) dumois(A-B)				
D-Encaissed'ouverture	0			
E-Encaissedefmeture(C+D) (Fondsderoulement)				

Note : L'encaisse de fermeture E est reportée à l'encaisse d'ouverture D du mois suivant

6°) Plan de Financement

DESIGNATIONS	ANNUITES			
	Année1	Année2	Année3	AnnéeN
BESOINS(durables)				
-Frais d'établissement				
- Investissement				
- Besoins en fonds de roulement				
- Remboursement des emprunts à LMT				
TOTAL DES BESOINS(1)				
RESSOURCES(durables)				
-Capitaux propres				
-Crédits à LMT				
-Autofinancement				
TOTAL DES RESSOURCES(2)				
ECART ANNUEL(1)-(2)				

8°) Le bilan prévisionnel à la fin de la première année

Actif	Montant en début d'année	Montant fin d'année	Passif	Montant en début d'année	Montant fin d'année
Frais d'établissement			Capital:		
Bâtiment			(Economie personnelle		
Matériels			Dons (parents, amis, ...)		
Véhicules			Subventions		
outillage			Part des associés)		
Mobilier			Emprunts auprès des banques		
aménagement			Subvention de la CONFEJES		
Installation			Autres emprunts.		
Stocks (matières premières marchandises)			Bénéfice ou perte		
Stocks produits finis					
Banques					
Caisse					
TOTAL A			TOTAL B		

9°) les Cautions de l'entreprise

Nature des cautions	Valeurs	Nom de la personne	Li de parenté

CALENDRIER DE RÉALISATION DES ACTIVITÉS

Périodes	1 ^{er} mois	2 ^e mois	3 ^e mois	4 ^e mois	5 ^e mois	6 ^e mois	7 ^e mois	8 ^e mois	9 ^e mois	10 ^e mois	11 ^e mois	12 ^e mois
Activités												
Elaboration du projet												
S'informer et constituer mon entreprise												
Recherche du lieu de l'implantation												
Recherche de financement												
Aménagement du local												
Constitution de l'apport personnel(*)												
Installation équipements												
Achat de produits												
Lancement d'une campagne publicitaire												

(*) Elaborer le calendrier de réalisation des activités conformément au plan d'affaires du promoteur.

CONCLUSION : (Résumer en quelques lignes la justification technique et financière de votre projet)