



## Canevas de montage de plan d'affaires

Le plan d'Affaires devra être élaboré en respectant la présentation suivante :

0. CONTEXTE
- 1- IDEE DU PROJET
- 2- OBJECTIF DU PROJET
- 3- CALENDRIER DE REALISATION
- 4- LES PRODUITS ET SERVICES OFFERTS
- 5- ANALYSE DE MARCHÉ
- 6- SITUATION CONCURRENTIELLE
- 7- ANALYSE CONCURRENTIELLE DE L'ENTREPRISE
- 8- STRATEGIE MARKETING
  - 8.1. LA POLITIQUE DE PRODUIT
  - 8.2. LA POLITIQUE DE PRIX
  - 8.3 LA POLITIQUE DE DISTRIBUTION
  - 8.4. LA POLITIQUE DE PROMOTION
- 9- DESCRIPTION DES INFRASTRUCTURES ET DES AMENAGEMENTS
  - 9.1 INFRASTRUCTURE A REALISER
  - 9.2 INFRASTRUCTURE EXISTANTE (s'il y a lieu)
- 10- DESCRIPTION DES EQUIPEMENTS EXISTANTS ET A ACQUERIR
  - 10.1. EQUIPEMENTS ET MATERIELS DISPONIBLES
  - 10.2. EQUIPEMENT ET MATERIAUX A ACQUERIR
- 11- DESCRIPTION DU PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT
- 12- DESCRIPTION DU PROCESSUS DE PRODUCTION
- 13- PERSONNEL
  - 13.1. QUALIFICATION ET REMUNERATION
  - 13.2 ORGANISATION DE L'ENTREPRISE
- 14- COUT DU PROJET
  - 14.1 CHARGES IMMOBILISEES
  - 14.2 EQUIPEMENTS DE PRODUCTION
  - 14.3 MOBILIER DE BUREAU
  - 14.4 MATERIEL ROULANT
  - 14.5 COUT GLOBAL DU PROJET
- 15- LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT
- 16- SCHEMADEFINANCEMENT
- 17- STRUCTURE FINANCIERE
- 18- ESTIMATION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
- 19- CHARGESD'EXPLOITATION
  - 19.1 L'ACHAT DES MATIERES PREMIERES
  - 19.2 SERVICES EXTERIEURS ET AUTRES CHARGES
  - 19.3. CHARGES DE PERSONNEL
  - 19.4. IMPOTS ET TAXES
  - 19.5. LES AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS
  - 19.6. FRAIS FINANCIERS
- 20- LE COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL
- 21- PLAN DE TRESORERIE
- 22- PLAN DE FINANCEMENT
- 23- ANALYSE DE RENTABILITE
- 24- ANALYSE DE SENSIBILITE

# Guide explicatif pour le montage des plans d'affaires

Tableau synthétique du projet (En une page)	
<b>Titre du projet</b>	Quel est le titre du projet à réaliser ?
<b>Secteur d'activité</b>	Quel est le secteur d'activité du projet ?
<b>Activités menées</b>	Quels sont les activités à mener dans le cadre de ce projet ?
<b>Localisation du projet</b>	Quelle est la localité d'implantation du projet ?
<b>Nom et adresse du promoteur</b>	Donner le nom, le prénom, l'adresse email et le contact téléphonique du promoteur
<b>Le</b>	Donnez votre nom et prénom ou raison sociale, ainsi que vos coordonnées (téléphone, e-mail, ville, etc.)
<b>Atouts du promoteur ou de l'entreprise</b>	De quels atouts que l'entreprise dispose pour conduire le projet (Qualification du personnel, expérience, niveau d'investissement disponible, surface financière, etc.) ? Quels sont ses forces ?
<b>Caractère innovant du projet (produit ou technologie)</b>	Qu'apportez-vous de nouveau avec ce projet ? En quoi est-il innovant ?
<b>Indicateurs-clés de du projet</b>	Citez les indicateurs clés de votre projet (Coût total du projet, apport personnel, crédit sollicité, chiffre d'affaires moyen, résultat net moyen, délai de remboursement, nombre d'emplois créés).

## LE PROJET

### I. Présentation du projet

**1.1 Idée de projet de développement:** Dire comment est venue l'idée de projet et en quoi consiste le projet ?

**1.2 Objectifs du projet :** Formuler des objectifs mesurables et réalisables pour votre projet, quelles sont les cibles à atteindre, les résultats à obtenir ?

**1.3 Calendrier des réalisations :** Décrivez ce qui a déjà été réalisé, ce qui est en cours et ce qui est à venir (Exemple : élaboration du plan d'affaires, mobilisation du financement, construction et aménagement, achat des équipements, négociation avec les fournisseurs, élaboration du plan de communication, recrutement du personnel, démarrage de la production, ouverture officielle).

### II. Dossier commercial

**2.1 Produits/Services :** Faites une description détaillée de votre produit ou votre service et de ses caractéristiques (qualité, poids, durabilité, style, facilité d'entretien, emballage, garantie, etc.) – Identifiez à quels besoins répond votre produit ou service.

#### 2.2 Analyse du marché :

- Situation du secteur d'activité : évolution, situation actuelle, perspective, spécificités, facteurs et tendances économiques et nationales
- Évaluation du marché potentiel : ensemble des personnes et entreprises qui demandent ou qui sont susceptibles de demander des produits ou des services pour satisfaire leurs besoins (les consommateurs)
- Profil du marché cible : qui sont vos clients cibles ? leurs caractéristiques communes (groupe d'âge, sexe, revenu, activités, besoins à combler, habitudes de consommation, situation géographique, etc.)
- Marché visé : déterminez à quelle échelle se situeront vos ventes, précisez les limites de votre territoire de vente.

**2.3 Situation concurrentielle :** Quels sont vos concurrents directs et indirects ? leurs forces et faiblesses ?

**2.4 Analyse concurrentielle de l'entreprise :** Quels sont vos avantages concurrentiels ? vos forces et faiblesses ? votre positionnement sur le marché ?

**2.5 Stratégie marketing :** Ensemble des techniques et des outils que vous utilisez pour faire connaître votre produit ou votre service à vos clients potentiels

- *Politique de produit :* Quelle est l'évolution probable de votre produit ou service ? Quelles sont les garanties offertes ? Comment le service après-vente est-il assuré ?
- *Politique de prix :* Décrivez les prix, la politique de crédit, les conditions et les modalités de paiement de votre entreprise. Quels sont les prix du marché pour un produit ou un service comparable ?
- *Politique de promotion :* Décrivez les moyens à mettre en œuvre pour faire connaître votre entreprise, pour atteindre vos clients ?
- *Politique de distribution :* Comment comptez-vous acheminer votre produit au consommateur ? quel est le circuit de distribution prévu ?

### III. Dossier technique

**3.1 Description des infrastructures et des aménagements existants et à réaliser :** quels sont les bâtiments existants, ceux à construire (nombre de pièces, etc.). Quels sont les aménagements existants et restants à faire ?

**3.2 Description des équipements existants et acquérir :** Quels sont les équipements que vous possédez déjà et ceux dont vous aurez besoin pour cette activité ? Précisez leur origine et l'existence ou non d'une expertise pour leur maintenance.

**3.3 Description du processus d'approvisionnement :** Qui sont vos principaux fournisseurs de matières premières ? Où sont-ils situés ? Pourquoi les avoir choisis ?

**3.4 Présentation du processus de production ou de livraison de service :** Décrivez les étapes de la production ou de livraison des services aux clients

**3.5 Personnel :** Organisation, effectif, organigramme, qualification et tâches prévues

Postes	Qualification	Effectif	Salaires mensuels	Tâches prévues

**3.6 Réglementation :** Indiquez s'il existe une réglementation régissant votre secteur d'activité. Des autorisations ou des agréments techniques sont-ils nécessaires ? si oui, précisez les dispositions à prendre pour les avoir.

### IV. Dossier financier

**4.1 Coût des investissements de base :** Précisez les immobilisations, leurs quantités et leurs coûts, ainsi que le fond de roulement nécessaire au fonctionnement de votre entreprise au démarrage du projet de développement.

Désignation	Quantité	Coût unitaire	Coût total
Charges immobilisées (étude de marché, formalités de création, timbres et enregistrements, prospection, ...)			
Terrain (bâti, nu, ...)			
Construction et aménagement			
Matériel technique (lister en détail en insérant des lignes)			
Matériel informatique (lister en détail en insérant des lignes)			
Mobilier et matériel de bureau (lister en détail en insérant des lignes)			
Matériel roulant (lister en détail en insérant des lignes)			
...			
Total des investissements de base			

**4.2 Besoin en fonds de roulement :** Evaluer votre besoin en fonds de roulement, que vous prévoyez pour couvrir entre trois et six mois d'activité (sur 5 ans). Donnez des précisions sur sa méthode de détermination.

#### 4.3 Coût total du projet

Désignation	Quantité	Coût unitaire	Montant
Charges immobilisées			
Infrastructures et aménagements			
Matériel de production			
Matériel et mobilier			
Matériel informatique			
Matériel Roulant			
<b>Total des investissements de base</b>			
Besoins en fonds de roulement (BFR)			
<b>Total des investissements</b>			

#### 4.4 Schéma de financement

Désignation	Montant (FCFA)	%
Coût total du projet		
Apport personnel		
Emprunt		

#### 4.5 Structure financière

Désignation	Montant	Apport personnel	%	Emprunt	%
Frais d'établissement (étude de marché, formalités de création, timbres et enregistrements, prospection, ...)					
Terrain (bâti, nu, ...)					
Construction et aménagement					
Matériel technique					
Matériel informatique					
Mobilier et matériel de bureau					
Matériel roulant					
...					
Besoin en fond de roulement					
Total					

**4.6 Estimation du chiffre d'affaires :** Quelles sont les prévisions de ventes annuelles. Quelle est la méthode utilisée pour prévoir vos ventes ? quelles sont les informations de référence ?

Produit/Service	Unité	Quantité	Prix de vente unitaire	Chiffre d'affaires année 1

Désignation	Année 1	.....	Année 5
Produit ou service 1			
Produit ou service 2			
...			
Chiffre d'affaires			

**4.7 Charges d'exploitation :** Quelles sont les dépenses prévues annuellement ? Utilisez une ligne pour chaque élément de charges

**4.7.1** Matières premières et fournitures liées/Marchandises

Désignation	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
<b>Matières premières ou marchandises 1</b>					
Quantité					
Prix unitaires					
<b>Sous-Total 1</b>					
<b>Matières premières ou marchandises 2</b>					
Quantité					
Prix unitaires					
<b>Sous-Total 2</b>					
<b>Matières premières ou marchandises n</b>					
Quantité					
Prix unitaires					
<b>Sous-Total n</b>					
<b>Total général (1+2+n)</b>					

**4.7.2** Matières et fournitures consommables

Désignation	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Consommables					
Combustibles					
Produits d'entretien					
Fournitures d'usine					
Etc.					
<b>Total</b>					

**4.7.3** Fournitures non stockables

Désignation	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Eau					
Electricité					
Gaz					
...					
Etc.					
<b>Total</b>					

**4.7.4** Emballages

Désignation	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5



Frais d'établissement								
Terrain (bâti, nu, ...)		0%						
Construction et aménagement								
Matériel technique								
Matériel informatique								
Mobilier et matériel de bureau								
Matériel roulant								
Etc.								
<b>Total</b>								

#### 4.8 Compte de résultat prévisionnel

Désignation	Année 1	.....	Année 5
<b>Chiffre d'affaires</b>			
Achat de matières premières ou marchandises			
<b>Marge brute sur matières ou marchandises</b>			
Fournitures non stockable			
Transport			
Services extérieurs			
Autres charges			
Impôts & Taxes			
<b>Valeur ajoutée</b>			
Charges de personnel			
<b>Excédent brut d'exploitation</b>			
Dotation aux amortissements			
<b>Résultat d'exploitation</b>			
Charges financières			
Résultat avant impôt			
Impôts sur le résultat			
<b>Résultat net</b>			
Capacité d'autofinancement			

#### 4.9 Plan de trésorerie prévisionnel (sur 12 mois)

Mois	1	2	3
<b>Solde début du mois</b>			
<b>Encaissements d'exploitation Ventes TTC</b>			
<b>Encaissements Hors Exploitation</b>			
Capital / Comptes courants associés			
Emprunts LT/ MT			
Subventions			
<b>TOTAL ENCAISSEMENTS</b>			
<b>Décaissements d'exploitation</b>			
Marchandises			
Fournitures, eau, énergie, impôts et taxes			

Charges de personnel			
Impôts sur les bénéfices			
<b>Décaissements hors d'exploitation</b>			
Remboursements d'emprunts			
Investissements			
<b>TOTAL DECAISSEMENTS</b>			
<b>Solde mensuel</b>			
<b>Solde cumulé</b>			

#### 4.10 Plan de financement

Années	AN1	AN2	AN3	AN4	AN5
<b>RESSOURCES</b>					
CAF					
Apports personnel					
Emprunts					
<b>Total Ressources</b>					
<b>EMPLOIS</b>					
Investissements					
Variation du BFE					
Remboursements Emprunts					
Prélèvement/ dividendes					
<b>Total Emplois</b>					
<b>Ressources- Emplois (Ecart)</b>					
<b>Cumul Ecart</b>					

4.11 Tableau d'analyse de la rentabilité (taux de marge ; TRI ; VAN ; indice de profitabilité, délai de récupération etc.)

4.12 Tableau d'analyse de la sensibilité : sensibilité du projet par rapport à la baisse du CA du projet ; sensibilité du projet par rapport à une hausse du coût des matières premières etc.

4.13 Tableau d'analyse socio-économique (répartition de la valeur ajoutée)

RUBRIQUES	AN1	.....	AN5	TOTAL	%
Production vendue					
(-) Biens et services consommés					
<b>VALEUR AJOUTE</b>					
<b>REPARTITION (VA)</b>					
Personnel					
Etat					
Prêteurs					
Associés/propriétaire					
Entreprise					



## **ANNEXES**

- CNIB/passeport ;
- Attestation de formation/diplôme professionnel ;
- Factures pro-forma si possible ;