

CANEVAS

PLAN D'AFFAIRES

2020

GUIDE D'UTILISATION

Le canevas que nous présentons s'adresse à ceux qui désirent se lancer en affaires. Il aidera dans la démarche de rédaction de votre plan d'affaires. Cet outil servira à produire les différentes demandes que le promoteur devra présenter aux différents intervenants (banques, partenaires financiers, gouvernements, etc.) reliés à la réalisation de son projet. Le plan d'affaires facilitera la communication entre le promoteur et les personnes qu'il désire intéresser à son projet.

Le guide qui suit rassemble et structure les renseignements selon une forme qui permettra à vos interlocuteurs la compréhension de votre projet. Ceux-ci pourront rapidement analyser les perspectives de succès et ainsi réduire les délais de réponses à vos besoins.

Le promoteur mettra l'accent sur les renseignements pertinents à son projet. Ceux qui ne concernent pas ses activités seront éliminés puisqu'ils ne sont pas utiles à la compréhension. Cependant, tous les éléments pertinents doivent être présentés et surtout, ils doivent être soigneusement vérifiés. N'oubliez pas que votre plan d'affaires établira votre crédibilité auprès des partenaires que vous sollicitez. Sur ce dernier point, nous tenons à insister sur l'importance de le réaliser de façon objective et réaliste. Avant toute chose, la préparation d'un plan d'affaires constitue un exercice de recherche de renseignements et de validation qui doit permettre au promoteur, en tout premier lieu, de juger de la valeur de son propre projet. Une rédaction basée sur des hypothèses solides, présentant des conclusions positives, ne constitue pas à elle seule une garantie de viabilité et de rentabilité à long terme. Votre plan permettra cependant d'éviter bien des écueils et indiquera la meilleure route à suivre. De plus, les intervenants à qui vous présenterez votre document s'attendent d'y voir une proposition d'affaires crédible.

La préparation d'un plan d'affaires n'est pas le lot quotidien des promoteurs. Le canevas que nous vous présentons vous facilitera la tâche. Cependant, ce travail peut tout de même représenter un grand défi. Pour cette raison, n'hésitez pas à demander l'aide de personnes compétentes afin de vous supporter dans votre démarche. Ce faisant, vous démontrerez le sérieux de vos intentions et serez plus en mesure de répondre adéquatement aux attentes des personnes que vous désirez intéresser à votre projet.

SOMMAIRE

	Page
1^{ère} PARTIE 1 : PRESENTATION DU PROJET	
3	
1.1 Historique de l'entreprise ou du projet.....	3
1.2 Description du projet	3
1.3 Calendrier de réalisation	4
1.4 Présentation des propriétaires de l'entreprise	4
1.5 Présentation de la structure organisationnelle.....	5
1.6 Liste des services externes et des collaborateurs au projet.....	5
2^{ème} PARTIE : ETUDE DE MARCHÉ.....	6
2.1 Présentation des produits et services	6
2.2. Secteur d'activité.....	6
2.3 Marché cible de l'entreprise.....	7
2.4 Analyse de la situation concurrentielle	8
2.5. Plan marketing	
9	
3^{ème} PARTIE : ETUDE TECHNIQUE	
10	
3.1 Aspects légaux.....	10
3.2 Approvisionnement	10
3.3 Méthodes de production	
10	
3.4 Besoins de main-d'œuvre.....	10
3.5 Besoins en investissement.....	11
4^{ème} PARTIE : ETUDE FINANCIERE	12
4.1 Récapitulation du besoin en investissement.....	12
4.2 Besoins en Fonds de Roulement	12
4.3 Coût global du projet	12
4.4 Bilan d'ouverture	12

FICHE SYNOPTIQUE

- **TITRE DU PROJET :**

- **PROMOTEUR :**

- **FORME JURIDIQUE :**

- **EFFECTIF :**

- **LOCALISATION :**

- **COUT DU PROJET:**
 - **BESOIN EN FINANCEMENT:**
 - Besoins en investissement :
 - Besoins Fonds de roulement :

 - **PLAN DE FINANCEMENT**
 - Apport (10%):
 - Emprunt :
 - Modalités de l'emprunt**
 - ✓ Taux d'intérêt :
 - ✓ Différé:

✓ Durée de remboursement :

▪ **INDICATEURS DE RENTABILITE**

- VAN
- DRCI
- IP
- TRI

1^{ère} PARTIE : PRESENTATION DU PROJET

1.1 CONTEXTE DU PROJET

- date prévue de l'entrée en exploitation, de l'entreprise ou début du projet;
- fabrication et/ou vente de produits ou services envisagés;
- forme juridique de l'entreprise :

FORME JURIDIQUE
Entreprise individuelle
Société à Responsabilité Limitée
Groupement d'Intérêt Economique
Société Anonyme
Coopérative.....

1.2 DESCRIPTION DU PROJET

- mission de l'entreprise:
 - la mission constitue la raison d'être de l'entreprise. Elle présente les produits ou les services que l'entreprise veut offrir et le type de clientèle ainsi que le territoire qu'elle veut desservir;
- description sommaire du projet;
- brève définition des objectifs de l'entreprise à court, moyen et long terme.

1.3 CALENDRIER DE RÉALISATION

Estimez le temps nécessaire à la réalisation de votre projet en tenant compte des étapes nécessaires à sa réalisation.

ÉTAPES DE RÉALISATION	DATES PRÉVUES
1. Finaliser le plan d'affaires	
2. Recherche de financement	
3. Immatriculation de l'entreprise	
4. Obtention des permis et autorisation requise	
5. Prendre une assurance responsabilité	
6. Choisir la localisation	
7. Aménager les locaux et le terrain	
8. Acquérir et installer les équipements	
9. Négocier les ententes auprès des fournisseurs	
14. Embaucher le personnel	
15. Planification et démarrage de la campagne publicitaire	
16. Début des activités	

1.4. PRÉSENTATION DES PROMOTEURS

1.4.1 Propriétaires/actionnaires

Expliquez le rôle de chaque propriétaire (actif ou passif) ainsi que sa participation au capital-actions de l'entreprise.

1.5. PRÉSENTATION DE LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

1.5.1. Qualifications et fonctions des postes clés

- nom, âge, fonction, expérience;
- décrivez les compétences de la personne pour le poste occupé;
- décrivez les tâches des postes clés;
- inclure également les ententes de rémunération.

1.6. LISTE DES SERVICES EXTERNES ET DES COLLABORATEURS AU PROJET

- partenariat avec d'autres entreprises;

2^{ème} PARTIE : ETUDE DE MARCHÉ

2.1 PRÉSENTATION DES PRODUITS ET SERVICES

- Présentation des produits ou des services.

2.2. SECTEUR D'ACTIVITÉ

2.2.1 Description du secteur d'activité et ses tendances

- évolution du secteur au cours des dernières années;
- marché en progression, stagnation ou en déclin;
- accroissement ou diminution de la compétition;
- conditions d'entrée dans le marché.

2.3. MARCHÉ CIBLE DE L'ENTREPRISE

2.3.1 Description du marché cible de l'entreprise

- décrivez tous les clients potentiels de vos produits et services;
- décrivez parmi tous les clients potentiels, ceux qui sont les plus susceptibles d'acheter vos produits et services.

2.3.3 Estimation de la part de marché au quelle s'adresse votre entreprise.

À partir des renseignements que vous détenez sur le marché, estimez le chiffre d'affaires maximum potentiel de votre entreprise.

2.4. ANALYSE DE LA SITUATION CONCURRENTIELLE

2.4.1 Description des principaux concurrents

- nom;
- localisation;
- Atout

2.4.2 Tableau comparatif de vos produits ou du service par rapport aux principaux concurrents

- ***Forces et faiblesses au niveau*** : du produit ou service, ***du prix, de la distribution, de la clientèle-cible, de la qualité du service, etc.***
- dégager le(s) avantage(s) comparatif(s) de votre produit et/ou du service offert.

2.5. PLAN MARKETING

2.5.1. La stratégie de produit

- décrivez les propriétés du produit ou du service à exploiter en fonction de la clientèle-cible; la qualité offerte ;
- Quels sont les critères qui permettront aux acheteurs de préférer vos produits et services;

2.5.2. La stratégie de prix

- précisez les mécanismes de fixation de prix utilisés: la marge bénéficiaire visée, le prix de revient, les prix de la concurrence;

2.5.3. La stratégie de promotion

- quels seront les moyens médiatiques que vous utiliserez pour rejoindre votre clientèle cible?(carte de visite, dépliants....)
- quels seront les moyens promotionnels (concours, échantillons, relations publiques, prix de pénétration) que vous utiliserez?
- décrivez le budget pour chaque moyen médiatique et pour chaque promotion;
- décrivez l'échéancier de réalisation de votre campagne de publicité et promotionnelle s'ils existent

2.5.4. La stratégie de distribution

- emplacement de l'entreprise et critères justifiant ce choix;
- caractéristiques du réseau de distribution selon le territoire desservi;
- forces de vente : description de l'équipe de vente, nombre de vendeurs, qualifications exigées, politiques incitatives appliquées;

3^{ème} PARTIE : ETUDE TECHNIQUE

3.1. ASPECTS LEGAUX

- besoin de permis spécifiques;
- ententes légales (franchises, brevets, concessions);
- respect des normes de travail.

3.2 APPROVISIONNEMENT

5.2.1 Description des principaux fournisseurs de l'entreprise

- conditions d'achat, variation des prix, ristournes;
- localisation, délai de livraison;
- position du fournisseur sur le marché;
- autres sources d'approvisionnement possibles.

3.3 MÉTHODES DE PRODUCTION OU PRESTATION

3.5 BESOINS DE MAIN-D'ŒUVRE

- description des tâches :

- pour chaque poste que vous créez, décrivez les tâches à effectuer, les responsabilités,
- qualifications exigées :
 - pour chaque poste que vous créez, décrivez les exigences de formation et d'expérience requises;
- Rémunération salariale,
- disponibilité de la main-d'œuvre;
- organigramme (si pertinent).

✓ *Tableau d'évaluation des charges du personnel*

Postes	Nombre	Salaires nets (FCFA)	Total Salaire (FCFA)	Salaires annuels Prévisionnels
TOTAL				

3.5 BESOINS EN INVESTISSEMENT

- Bâtiments : aménagement installation
- Equipements : indiquez les différents types d'équipement (équipement de production, de bureau, informatique), précisez le coût de chacun des équipements dans une liste, précisez s'ils sont neufs ou usagés

BESOIN EN INVESTISSEMENT			
Désignation	Quantité	Prix unitaire	F CFA
Frais de constitution			
Caution			
Matériel d'exploitation			
Aménagements et installation			
Ordinateurs			
Tables			
chaises			
Tables			
TOTAL			

3.6 RECAPITULATION DES CHARGES D'EXPLOITATION

Description	Montant mensuel	Valeur annuel
Electricité et eau		
Loyer		
Matières premières		
Frais de communication		
Transport		
Salaires		
Autres charges		
.		
TOTAL		

3.7 BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Charges	Montant	Durée (3 à 4 mois)	Total
Electricité			
Loyer			
Matières premières			
Frais de communication			
Transport			
Salaires			
Autres charges			
.			
TOTAL			

Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires prévisionnel

Produits vendu	Quantité mensuelle vendue	Prix unitaire (FCFA)	Chiffre d'affaires mensuel	Chiffre d'affaires annuel
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL ANNUEL				

4^{ème} PARTIE : ETUDE FINANCIERE

1. Plan de financement

DESIGNATION	Montant (FCFA)
Besoin en financement	
Investissements	
Besoin en fond de roulement	
COUT TOTAL DU PROJET	
Plan de financement	
Fonds propres (10%)	
Emprunt	

2. Evaluation des données du plan de financement

2.1. Apport personnel ou fond propres

2.2. Modalités de l'emprunt

Capital	
Durée de remboursement	
Taux d'intérêt	
Différé	

✓ Tableau d'amortissement de l'emprunt

La méthode d'amortissement utilisée pour le remboursement de l'emprunt est l'amortissement dégressif à annuités constantes. Montant en en FCFA

Mois	Capital Restant dû	Intérêts	Principal	Annuités
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
1^{ère} Année				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
2^{ème} Année				

TOTAL			
-------	--	--	--

3. Evaluation du besoin en financement

3.1. Tableau récapitulatif des investissements

BESOIN EN INVESTISSEMENT			
Désignation	Quantité	Prix unitaire	F CFA
TOTAL			

3.2. Tableau récapitulatif du BFR

CHARGES D'EXPLOITATION	BFR (Fcfa)

Total BFR	
-----------	--

4. COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNELLE

4.1. Données prévisionnelles de chiffres d'affaires

- ✓ Tableau récapitulatif du chiffre d'affaires prévisionnel total

4.2. Autres charges d'exploitation

- Evaluation de la dotation aux amortissements

Equipements	Nombre	Prix d'acquisition	Durée de vie (ans)	Taux d'amortissement	Dotation annuelles (Fcf)
Total Dotation aux Amortissements					

- ✓ *Compte d'exploitation prévisionnel*

Hypothèses :

Montants en FCFA

RUBRIQUES	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
RECETTES D'EXPLOITATION (Chiffre d'affaires d'exploitation)			
CHARGE D'EXPLOITATION			
EXEDENT BRUTE D'EXPLOITATION			
INTERETS DE L'EMPRUNT			
AMORTISSEMENT			
RESULTAT D'EXPLOITATION			

IMPOTS SUR LES SOCIETES 25% de Résultat d'exploitation			
RESULTAT NET			
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT(RNet + Amortissements)			

6. Compte de trésorerie ou Plan de trésorerie prévisionnelle

Montants en FCFA

Années	-	Année 1	Année 2	Année 3
RESSOURCES				
Cash flow				
Fonds propres				
Emprunt				
Total ressources				
EMPLOIS				
BFR et ΔBFR)				
Investissements				
Remboursement Emprunt				
Total emplois				
Flux nets de trésorerie (Ressources –Emploi)				
Cumul Flux nets fonds				

🚦 CALCUL DES INDICATEURS DE RENTABILITE

✓ La Valeur Actuelle Nette

On appelle valeur actuelle nette d'un projet, l'excédent des flux de trésorerie d'exploitation actualisée sur le montant du capital investi. Pour qu'un projet soit considéré comme rentable, il faut que sa VAN soit supérieur à zéro.

Le taux d'actualisation est de 12%, Coefficient d'actualisation = $(1 * (1 + Tx \text{ actualisation}^{-n}))$

N = Nombre d'année

Canevas de plan d'affaires

	Année 1	Année 2	Année 3
Flux Net de trésorerie (FNT)			
Coefficient d'actualisation			
Flux net de trésorerie actualisés			
Cumul des FNTA			

VAN= Somme de FNT actualisés – Investissement

VAN=

VAN =

✓ **Indice de Profitabilité**

Alors que la VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement, l'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif c'est-à-dire l'avantage induit par un franc de capital investi. Pour connaître cet avantage relatif, il suffit de diviser la VAN par l'investissement.

IP = ----- =

✓ **Délai de Récupération du Capital Investi**

Le délai de récupération du capital investi est le temps au bout duquel le montant des cash-flows actualisés est égal au capital investi. Un projet d'investissement est réputé plus intéressant que si le délai de récupération est plus court.

DRCI =

DRCI= mois

Le capital investi sera récupéré au bout de.....

✓ **Taux de rentabilité interne :**

Le taux interne de rentabilité est le taux pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble de cash-flows .C'est le taux pour lequel la VAN est nulle

TRI=.... %