

Plan d'élaboration du PLAN D'AFFAIRES

Avant de réaliser votre projet, élaborer votre plan d'affaires selon le modèle suivant :

RESUME :

- Le résumé est la dernière partie à rédiger.
- Résumé concis et convaincant.

Contenu :

- Le projet : nature, objet, capacité, implantation, les promoteurs, l'équipe dirigeante, les actionnaires, les techniques et les moyens de production.
- Le marché : le marché ciblé et les perspectives, les avantages compétitifs, justification du projet.
- L'assistance technique et commerciale (s'il y a lieu) : qualité de l'association éventuelle avec une entreprise locale ou étrangère.
- Les avantages spécifiques fiscaux financiers : sur le transport, l'export, zone de développement régional, nouveau promoteur,...
- Le coût et le financement prévisionnels.
- Les principaux résultats financiers : Exploitation prévisionnelle, trésorerie prévisionnelle, rentabilité.
- Le planning général de réalisation du projet et de démarrage de l'exploitation.

I. LE PROJET :

1.1. Nature et capacité du projet :

- Description détaillée des produits et services : comment l'entreprise en fera un avantage compétitif sur la concurrence ?
- Capacité de production : volume des ventes et part du marché, justification, évolution de la production.
- Les matières premières et matières consommables : nature, quantité, qualité, prix, sources d'approvisionnement, facilité de procuration.
- Le matériel de consommation (emballage, matériel auxiliaire,...) : nature, Disponibilité, prix,...

1.2. Description technique :

- La technologie : nature, pourquoi ? Est-ce une technologie bien établie ? Les innovations, nécessité d'une assistance.
- Le processus : description détaillée des étapes constituant le procédé de fabrication (méthodes de fabrication, contrôle, conditionnement, emballage, stockage et expédition du produit).
- Les investissements :
 - Les investissements immatériels : licence, savoir faire, frais d'ingénierie, recherche,...
 - Terrain : lieu, superficie,...pourquoi ?
 - Génie civil et aménagements : taille et espaces nécessaires pour exploitation, stockage, bâtiments annexes,...type des constructions, achat, location, construction, nature des aménagements.
 - Installations et équipements : liste détaillée, utilités et justificatifs de choix, description et spécification des principales composantes.

1.3. Planning et conditions de réalisation :

- Planning de réalisation : phases, durée, date d'entrée en production.
- Passation des marchés : généralement appels d'offres dans un cadre régional pour le génie civil et consultations nationales et internationales pour les installations et les équipements (s'il y a des apports en nature, démontrer que les prix sont raisonnables, expertise).

II. LE MARCHÉ

2.1. Le secteur :

- Taille du marché : Analyse de l'offre et de la demande, analyse des importations et des exportations, demande effective pour la production du projet.
- Concurrence : Noms et parts du marché des principaux concurrents.
- Caractéristiques du marché : marques, importation ou fabrication locale.
- Structure du marché : comment le marché est approvisionné ? circuits de distribution ?
- Aperçu sur le marché international (pour les produits destinés à l'export)
- Croissance et perspectives de développement du secteur.

2.2. Stratégie globale de marketing :

- Marché ciblé, méthodes à utiliser pour pénétrer le marché et pour identifier les premiers clients ciblés, la manière de les toucher et de leur vendre le produit.
- Les arguments de vente, qualité, prix livraison, service après vente.
- Politique des prix, prix de la concurrence, prix de revient, marge, prix approprié.
- Les tactiques de vente et de distribution : circuits de distribution, points de vente, accès aux points de vente souhaités, coût de la méthode de distribution choisie.
- Promotion et publicité : campagnes publicitaires, prospectus,...budget alloué ?

Synthèse : répondre principalement aux questions suivantes :

- Existe-t-il un marché pour le produit ?
- Quel est le volume du marché et combien pourrait en vendre ?
- Quelles sont les caractéristiques qu'on doit donner au produit pour répondre aux besoins des clients ?
- Quels sont les principaux clients ?
- Quel sera le bon prix de vente ?
- Quel est le meilleur moyen pour mettre le produit à la disposition du client ?

III. INCIDENCES SUR L'ENVIRONNEMENT :

(Avant de développer ce chapitre, définir la catégorie à laquelle appartient le projet)

- Catégorie A : projet polluant ayant des incidences négatives graves sur l'environnement (une étude d'impact sur l'environnement est nécessaire)
- Catégorie B : Projet pouvant avoir des incidences négatives sur l'environnement (les questions environnementales doivent faire l'objet d'une analyse)
- Catégorie C : projet ne posant vraisemblablement pas de risques pour l'environnement (aucune analyse n'est nécessaire, mais il faut confirmer que le projet est écologiquement acceptable).

IV. LE PERSONNEL D'EXPLOITATION ET DE GESTION :

4.1. Le personnel :

- Effectif (en spécifiant le plan d'exploitation : travail posté, durée hebdomadaire,...) répartition par fonction, répartition par catégorie professionnelle.
- Recrutement : lieu de recrutement, date de recrutement (à spécifier les besoins par phase : montage, démarrage, production initiale et production à plein régime).
- Qualification nécessaire : liste des besoins en assistance et formation, qui va fournir l'assistance et la formation.

4.2. *La gestion du projet:*

- Organigramme (cible et de démarrage).
- Equipe dirigeante (Nature, origine, responsabilités, méthodes de contrôle et de gestion, moment de recrutement,...)

V. INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT:

5.1. *Coût du projet :*

- Détailler les différents postes d'investissement : frais d'établissement-terrain – génie civil et aménagements – équipements – outillages-matériel roulant – mobilier et matériel de bureau,... divers et imprévus.
- Détailler le poste fonds de roulement par rubrique (matières premières et consommables – personnel – TFSE – transport – frais divers de gestion,...).
- Ne pas oublier les intérêts intercalaires, commissions bancaires et commissions SOTUGAR éventuellement.

5.2. *Financement:*

- Répartition entre capital et crédits.
- Détailler le capital (Apport du promoteur, actionnaires, SICAR, FOPRODI, RITI, ...).

VI. ETUDE FINANCIERE :

6.1. *Hypothèses* : sur le niveau d'activité de la première année – évolution de la production – nombre de postes par jour,...

6.2. *Rentabilité d'exploitation* : comptes de résultats sur les 10 années à venir.

6.3. *Seuil de rentabilité* : en quantité, en chiffre d'affaires.

6.4. *Critères de rentabilité du projet* : marges brutes, bénéfices, TRI, TRC.

6.5. *Etude de sensibilité* (en cas d'augmentation des charges, de baisse de l'activité ou de baisse des prix)

Comment l'entreprise va arriver à rembourser les crédits, trésorerie prévisionnelle, les besoins de liquidité sont-ils suffisants ?

ANNEXES

Joindre à ce plan d'affaires toutes précisions ou informations utiles pour éclairer le projet.

1. Curriculum vitae du (des) promoteur(s).
2. Références des principaux actionnaires et de l'équipe de gestion.
3. Liste des principaux clients, références.
4. Liste des partenaires techniques, références.
5. Liste des principaux fournisseurs des matières premières et matières consommables.
6. Facture-proformas, prospectus et descriptions détaillées des installations et des équipements.
7. Devis des bâtiments et des aménagements.
8. Schéma du plan d'implantation des machines.
9. Justificatifs des apports en nature (s'il y a lieu).
10. Planning prévisionnel de réalisation du projet.
11. Divers : Tous documents, informations, articles de presse, promesses d'achat, protocoles d'accord,.... Permettant de mieux comprendre et évaluer le projet.