## GUIDE EXPLICATIF POUR LE MONTAGE DES PROJETS

1. **Résumé Exécutif**

 *Tableau synthétique du projet*

|  |
| --- |
| **Tableau synthétique du projet (sur une page)** |
| Titre du projet | *Quel est le titre du projet ou le nom de**l’entreprise à créer ?* |
| Activités menées | *Quels sont les activités à mener dans le**cadre de ce projet ?* |
| Identité du promoteur | *Donnez votre nom et prénom, ainsi que vos coordonnées (téléphone, e-mail,**ville, etc.)* |
| Atouts du promoteur (Qualification, expérience, niveau d’investissement disponible, surface financière, etc.) | *De quels atouts disposez-vous pour conduire le projet ? Quels sont vos**forces ?* |
| Caractère innovant du projet (produit ou technologie) | *Qu’apportez-vous de nouveau avec ce**projet ? En quoi est-il innovant ?* |
| Indicateurs-clés de l’entreprise et/ou du projet (Coût total du projet, apport personnel, crédit sollicité, chiffred’affaires moyen, résultat net moyen, nombre d’emplois créés) | *Citez les indicateurs clés de votre projet.* |

 *Présentation du projet*

* + **Idée de projet :** *Dire comment est venue l’idée de projet et en quoi consiste le projet ?*
	+ **Objectifs du projet :** *Formuler des objectifs mesurables et réalisables pour votre future entreprise, quelles sont les cibles à atteindre, les résultats à obtenir ?*
	+ **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).*

 *Présentation du promoteur et de l’entreprise*

* + **Le (s) promoteur(s) :** *Nom et prénoms, Age, Sexe, Situation de famille, Domicile, Adresse, Niveau de formation, Expérience dans le secteur d’activités, Activité actuelle, Motivations pour la création, Garantie, aval ou caution à présenter*
	+ **L’entreprise :** *Dénomination, Forme juridique, Date de création prévue, Localisation, Engagement en cours dans les banques ou institutions de financement*
1. **Dossier Commercial**

 **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.*

 **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*

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

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

 **Stratégie marketing :** *Ensemble des techniques et des outils que vous utilisez pour faire connaitre 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 entrepris. 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 connaitre votre entreprise, pour rejoindre vous clients ?*
* *Politique de distribution : Comment comptez-vous acheminer votre produit au consommateur ? quel est le circuit de distribution prévu ?*
1. **Dossier Technique**

**Description des infrastructures et des aménagements existants et à réaliser**

**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*.

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

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

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

**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.*

 **Impact social et environnemental :** Indiquez s’il existe un impact de votre projet au niveau social (vocation sociale du projet, amélioration du tissu social, impact sur la communauté) et/ou au niveau environnemental (niveau de pression sur les ressources naturelles, nature de l’impact écologique, acoustique, paysager, ambiant, etc.).

1. **Dossier Financier**

 **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** | **An 1** | **An 2** | **An 3** |
| Produit ou service 1 |  |  |  |
| Produit ou service 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |
| Chiffre d’affaires |  |  |  |

 **Charges d’exploitation :** *Quelles sont les dépenses prévues annuellement ?*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** | **Unité** | **Quantité** | **Prix de vente unitaire** | **Chiffres d’affaires année 1** |
| Matières premières et fournitures liées /Marchandises |  |  |  |  |
| Matières et fournitures consommables (consommables, combustibles, produits d’entretien, fournitures d’usine,fournitures de bureau, …) |  |  |  |  |
| Fournitures non stockables (eau,électricité, gaz, …) |  |  |  |  |
| Emballages (perdus, récupérables, …) |  |  |  |  |
| Transport (sur achat, sur vente, …) |  |  |  |  |
| Services extérieurs (loyers, entretien, réparation et maintenance, primes d’assurance, publicité et relations publiques, frais de télécommunication, frais bancaires, honoraires de conseils, Frais de formation, frais de recrutement,…) |  |  |  |  |
| Impôts et taxes (patente, TPA, TDC, …) |  |  |  |  |
| Charges de personnel (salaires,indemnités, charges sociales, …) |  |  |  |  |
| Frais financiers (intérêt de l’emprunt) |  |  |  |  |
| Dotations aux amortissements |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** | **An 1** | **An 2** | **An 3** |
| Charge 1 |  |  |  |
| Charge 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

Envisagez l’éventualité de présenter ces différentes charges dans des tableaux distincts pour faciliter le montage et la compréhension.

 **Coût du projet :** *Précisez les immobilisations, leurs quantités et leurs coûts, ainsi que le fond de roulement nécessaire au fonctionnement de votre entreprise à son démarrage.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** | **Quantité** | **Coût unitaire** | **Coût****total** |
| Frais d’établissement (étude de marché, formalités decréation, 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 des investissements |  |  |  |

 **Besoin en fonds de roulement :** *Donnez des précisions sur la méthode de détermination de votre besoin en fonds de roulement, que vous prévoyez pour couvrir entre trois et six mois d’activité.*

 **Schéma de financement**

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

 **Structure financière**

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

 **Compte de résultat prévisionnel**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** | **An 1** | **An 2** | **An 3** |
| **Chiffre d'affaires (1)** |  |  |  |
| Achat de matières premières ou marchandises (2) |  |  |  |
| **Marge brute sur matières ou marchandises (3)=(1)-(2)** |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** | **An 1** | **An 2** | **An 3** |
| Fournitures non stockables (4) |  |  |  |
| Transport (5) |  |  |  |
| Services extérieurs (6) |  |  |  |
| … (7) |  |  |  |
| Impôts & Taxes (8) |  |  |  |
| **Valeur ajoutée (9)=(3)-((4)+(5)+(6)+(7)+(8))** |  |  |  |
| Charges de personnel (10) |  |  |  |
| **Excédent brut d'exploitation (11)=(9)-(10)** |  |  |  |
| Dotation aux amortissements (12) |  |  |  |
| **Résultat d'exploitation (13)=(11)-(12)** |  |  |  |
| Charges financières (14) |  |  |  |
| Résultat avant impôt (15)=(13)-(14) |  |  |  |
| Impôts sur le résultat (16) =(15)x 27,5% |  |  |  |
| **Résultat net (17) = (15)-(16)** |  |  |  |
| Capacité d'autofinancement (18) = (12) +(17) |  |  |  |

 **Tableau d’amortissement de l’emprunt**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Emprunt (FCFA)** | **Taux d'intérêt** | **Nbre d'années** | **Remboursement** |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| Charges financières (intérêts) |  |  |  |
| Amortissements |  |  |  |
| Remboursements (annuités) |  |  |  |
| Capital dû |  |  |  |

 **Calculs des ratios (les 4 ratios retenus pour la COPA)**

1. La valeur actuelle nette (VAN)
2. Le taux de rentabilité interne (TRI)
3. Le délai de récupération du capital (DRC)
4. Le seuil de rentabilité (SR) – point mort (PM)
5. **Document à joindre**

 Photocopie CNIB ou passeport du promoteur