OutilP3.S4.T1\_Format du business plan

**Objective de l’outil**: Obtenir un document unique contenant la définition, la vision et les informations économiques de l’activité génératrice de revenus retenue par le bénéficiaire/groupe cible.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Intitulé de l’activité | | Type | Code d’activité |
|  | |  Groupe  Individuel |  |
| Secteur | | Type d’entreprise | Emplacement |
| □Agriculture □Fabrication □Services □Commerce | |  |  |
| Nom de l’<entrepreneur/nom du groupe> | | | Taille du ménage |
|  | | |  |
| Adresse (rue, province, ville, code postal) | | | Région |
|  | | |  |
| Carte d’identité | Numéro de portable/ligne fixe | | Âge |
|  |  | |  |
| Sexe | Courrier électronique : | | Réseaux sociaux |
|  |  | |  |

## Sommaire de gestion

|  |
| --- |
| Rédigez ce résumé en dernier lieu de sorte que vous puissiez récapituler les points les plus importants de votre business plan.  Décrivez brièvement les produits et services que vous allez offrir par le biais de votre entreprise et le besoin que cette dernière satisfait sur le marché. Expliquez les points forts en signalant votre avantage par rapport à la concurrence. |
|  |

## Informations personnelles

|  |
| --- |
| Situation personnelle. Expérience, compétences, motivation, atouts physiques et financiers. |
|  |

## Objectifs à court, moyen et long terme

|  |  |
| --- | --- |
| Décrivez brièvement les objectifs que vous allez vous fixer sur la période (court terme, 1 an, moyen terme de 1 an à 5 ans, et long terme à partir de 5 ans) et votre stratégie pour les atteindre. Allez-vous intensifier/diversifier/réduire votre activité ? Que prévoyez-vous de faire ? | |
| Court terme |  |
| Moyen terme |  |
| Long terme |  |

## Description du marché

Fournissez des informations sur le marché potentiel auquel est destiné le projet, en indiquant ses principales caractéristiques et en expliquant brièvement son ampleur.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Principaux clients/segment de clientèle  Décrivez la clientèle à laquelle s’adresse l’activité (c’est-à-dire leurs profils, leurs besoins, leur pouvoir d’achat, etc.) Si vous en avez plus d’une, décrivez-les toutes. | | | | | |
| Type de consommateur | Caractéristiques et besoins résolus | | | Pouvoir d’achat | |
|  |  | | | *□Faible* *□Moyen □Élevé* | |
|  |  | | | *□Faible* *□Moyen □Élevé* | |
|  |  | | | *□Faible* *□Moyen □Élevé* | |
| Description de la concurrence  Décrivez la concurrence actuelle (qui sont-ils, où sont-ils, que proposent-ils, à quel prix, leurs forces et faiblesses, etc.) | | | | | |
| Nom | Offre de produits et prix  Prix | | Forces/faiblesses | | |
|  |  | |  | | |
|  |  | |  | | |
|  |  | |  | | |
| Partenariats stratégiques  Énumérez les partenaires et associés avec lesquels nous travaillons pour que le ME puisse fonctionner (fournisseurs, partenaires capitalistes, partenaires indirects, etc.) Transporteurs, banques, prêteurs, etc. | | | | | |
| *Nom et coordonnées* | | *Principaux services ou équipements/matériel et prix* | | | *Fiabilité* |
|  | |  | | |  |
|  | |  | | |  |
|  | |  | | |  |
|  | |  | | |  |
|  | |  | | |  |
| Infrastructure et services  Vérifiez les services publics et infrastructures disponibles qui sont nécessaires au fonctionnement de votre entreprise et indiquez leurs qualités et leurs prix. (électricité, carburant...) | | | | | |
|  | | | | | |
| Règles et réglementations  Décrivez les règles et réglementations qui concernent votre entreprise et indiquez les coûts éventuels qu’elles impliquent. | | | | | |
|  | | | | | |

## Analyse SWOT

|  |  |
| --- | --- |
| Forces (facteurs positifs à capitaliser) | Faiblesses (facteurs négatifs à éliminer) |
|  |  |
| Opportunités (à exploiter) | Menaces (à éviter/à prendre en compte) |
|  |  |

## Marketing Mix

## Produits et prix

|  |
| --- |
| Description de votre produit  Décrire votre gamme de produits, la qualité, la conception, l’emballage, les opérations de maintenance, le service, la garantie, la politique des retours. |
|  |
| Description de la politique des prix  Décrire les prix de la concurrence, vos stratégies d’établissement des prix (par exemple, les prix de lancement), les prix pour différents segments de marché, les prix des produits alternatifs, les remises et les promotions. Pour les produits/services que vous souhaitez proposer dans votre entreprise, indiquez vos prévisions de ventes pour une période donnée (cycle économique). |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Produits | Prix 1 | Prix 2 *(facultatif)* | Estimation des ventes |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Lieu et promotion (canaux de vente et de communication)

|  |  |
| --- | --- |
| Canaux de vente  Brèves informations sur l’endroit où vous allez établir votre entreprise et informations pertinentes sur l’emplacement physique et/ou son « emplacement numérique » selon l’activité que vous allez développer. Définir la manière dont les produits/services seront commercialisés (point de vente, marchés, livraison à domicile, etc.) | |
| □ Boutique physique □ Étal de marché □ Espace dans un marché de gros □ Étal mobile □ Boutique en ligne □ Télémarketing  □ Autre type de point vente (veuillez préciser):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | |
| POINT DE VENTE (marché, boutique, livraison à domicile) | % des ventes |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Canaux de communication  Comment et par quels moyens allez-vous faire découvrir vos produits à des clients potentiels ? Le marketing direct (c’est-à-dire le bouche-à-oreille, les boîtes aux lettres postales, le marketing de porte-à-porte, la distribution de matériel publicitaire sur papier, comme les brochures, les dépliants, les affiches... l’utilisation de coupons et de rabais, l’envoi de courriels, le télémarketing, etc.) Marketing indirect (c’est-à-dire les messages radio, publicités télévisées, campagnes sur les réseaux sociaux, etc.) | |
|  | |
| TYPE D’ACTIVITÉS  Description/détail | FRÉQUENCE  Hebdomadaire, mensuel, annuel. |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |
| --- |
| Relation avec les clients  Décrivez comment les relations avec les clients seront établies/maintenues ? (service personnalisé, abonnements mensuels, remises sur le volume, etc.) Si vous en avez plus d’un, décrivez, le cas échéant, la différence entre les relations par client. |
|  |

## Déroulement des activités

Décrivez brièvement le fonctionnement de votre entreprise en identifiant les **activités principales** et les **principales ressources** dont vous avez besoin. Pour les ressources humaines, essayez de détailler les fonctions de chaque employé ( y compris vous-même) qui fera partie de l’organigramme et comment se fera la coordination et la direction.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Activités principales  Identifiez et listez les activités essentielles au fonctionnement de votre entreprise (approvisionnement, production, vente, etc.), à la création de valeur, ainsi qu’au processus de vente de votre produit ou service. Indiquez également ceux qui sont indispensables au démarrage de l’activité économique. | | |
| ACTIVITÉ | Fréquence | Points critiques/éléments importants à prendre en compte/Responsable |
| Activités nécessaires au démarrage (par exemple, immatriculation, obtention de permis, location d’un local, etc.) | | |
| 1. 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Opérations *(c’est-à-dire production, achat et vente)* | | |
| 1. 1. |  |  |
| 1. 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Promotion et ventes | | |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| Autres activités | | |
| 1. 1. |  |  |
| 1. 2. |  |  |
| 1. 3. |  |  |
| 1. 4. |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Ressources essentielles  Dressez la liste des ressources indispensables au bon déroulement des activités (locaux, machines, moyens ou services de transport, emballage, formation, promotion, etc. | |
| TYPE DE RESSOURCE | DÉTAIL |
| 1. Équipement (*par exemple, les machines)* |  |
| 1. Outils (*par exemple, ciseaux, lames, etc.)* |  |
| 1. Intrants (*par exemple, cuir, fil)* |  |
| 1. Services publics et autres services. (*par exemple, l’électricité, l’eau, les transports)* |  |
| 1. Ressources humaines (*par exemple, les* travailleurs journaliers, les salariés) |  |
| 1. Autres |  |

## Risques critiques [changements saisonniers et autres]. Plan d’urgence de l’entreprise

|  |  |
| --- | --- |
| Par exemple, les changements climatiques, les incendies, les modifications législatives, l’inflation, l’absence de produits sur le marché, etc. Dans le tableau ci-dessous, j’ai indiqué les changements de situation qui pourraient survenir et avoir des conséquences négatives sur mon entreprise. | |
| Risque/problème critique | Comment pourraient-ils toucher mon activité ? |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Plan économique et financier

1. **Capital de démarrage (budget)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| INVESTISSEMENT INITIAL REQUIS | | | | | | | |
| Équipement, outils et autres immobilisations nécessaires au démarrage de l’entreprise | | | | | | | |
| Nº | Type d’investissement | Qté. (Q) | Unité (U) | Coût unitaire (CU) | Total (CT)  (QxUxCU) | Cycle de vie *(en années)* | Montant amorti par année (CT/Années) |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| S1 | TOTAL | | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| FONDS DE ROULEMENT NÉCESSAIRE AU DÉMARRAGE | | | | | | |
| Cycle de production couvert : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ mois | | | | | | |
| Fonds de roulement initial pour le premier cycle ou jusqu’à ce que l’entreprise soit pleinement opérationnelle. Il s’agit des ressources que l’entreprise prévoit de convertir en espèces (vendre) ou qu’elle prévoit de consommer pour se procurer ses produits/services. Elles peuvent être réglées en espèces au cours du cycle économique. | | | | | | |
| Nº | Type de coût | Qté. | Unité | Coût par unité | Mois couverts | Total |
| Intrants (matières premières) | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Besoins en services publics et en infrastructures (par exemple, loyer, électricité, eau, gaz, etc.) | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Ressources humaines (par exemple, les travailleurs journaliers, les salariés) | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Frais administratifs et commerciaux (par exemple, licences d’exploitation, matériel d’emballage, etc.) | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Autres | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| S2 | TOTAL | | | |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Résumé. Capital de démarrage | Outils/équipements (S1) | Fonds de roulement (S2) | Total (S1 + S2) |
| Besoins totaux en capital de démarrage (S1 + S2) |  |  |  |

1. **Plan économique et financier pour l’année**

Prévision des ventes par cycle

Pour les produits/services que vous souhaitez proposer dans votre entreprise, indiquez vos prévisions de ventes pour une période donnée (cycle économique).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Produit/service | Unités vendues (estimation) | Coût par unité | Prix unitaire | Cycle économique |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Cycle de production : \_\_\_\_\_\_\_ mois | Nombre de cycles par an : |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CHIFFRE D’AFFAIRES PAR CYCLE | | | | | |
| A-Nº | Produit/service | Quantité | Unité | Prix unitaire | Total |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| A1 | TOTAL | | | |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | DÉPENSES PAR CYCLE | | | | | | |
| B-Nº | Type de dépense | | Quantité | Unité | Coût fixe ou variable | Coût par unité | Total |
| Calculer les coûts | | |  |  |  |  |  |
|  | Intrants | | | | | | |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  | Besoins en services publics et en infrastructures (par exemple, loyer, électricité, eau, gaz, etc.) | | | | | | |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  | Ressources humaines | | | | | | |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  | Autres coûts fixes | | | | | | |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes □ Variables |  |  |
| B |  | TOTAL | | | | |  |

**Coûts fixes :** services publics, intrants, location de locaux, salaires, etc., qui ne dépendent pas du nombre d’unités produites (ou du niveau d’activité).

**Coûts variables :** les intrants, les matières premières, les ressources humaines directement liées à la production ou à la prestation du ou des services (par exemple, les travailleurs journaliers), les coûts d’emballage, de stockage, de transport, etc. qui varient en fonction du nombre d’unités produites (ou du niveau d’activité)

## Résumé

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| % d’augmentation/diminution pour les prochaines années (estimation) |  | \_\_\_\_ % | \_\_\_\_ % |
| Année 2. Justification de l’augmentation susmentionnée : | | | |
| Année 3. Justification de l’augmentation susmentionnée : | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| BÉNÉFICES | | Montant | Nº de cycle |  | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
| A | CHIFFRE D’AFFAIRES PAR CYCLE |  |  |  |  |  |
| B | DÉPENSES PAR CYCLE |  |  |  |  |  |
| AT | Amortissement |  |  | 0 |  |  |
|  | BÉNÉFICE NET (A-B-AT) |  |  |  |  |  |

1. **Sources de revenus financiers (phase de démarrage)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| SOURCE DE REVENUS | | | | |
| Subvention de démarrage | Contribution du bénéficiaire | Prêt de la banque/de l’IMF | Toute autre source | Total |
|  |  |  |  |  |