OutilP3.S4.T1b Format du business plan\_simplifié

**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.

## Informations générales

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 |
|  | | |  |
| ID | Numéro de portable/ligne fixe | | Age |
|  |  | |  |
| Sexe | Courrier électronique : | | Réseaux sociaux |
|  |  | |  |

# **Informations personnelles**

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

## 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 |  |
| Concurrents |  |
| Partenariats stratégiques  Fournisseurs, banques, partenaires indirects, transporteurs, etc.) |  |

## Description du produit ou service

|  |  |
| --- | --- |
| Produit | Décrire votre gamme de produits, la qualité, la conception, l’emballage, les opérations de maintenance, le service, la garantie, la politique des retours. |
| Coût | *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.* |
| Distribution | Définir la manière dont les produits ou 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 |
| Promotion | Définissez comment et par quels canaux les produits ou services seront présentés aux clients potentiels (type de communication, mode, fréquence, etc.). |

## Déroulement des activités

Identifier les **activités essentielles** et les **principales ressources** requises

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 | | | |
| 1. 1. | |  |  |
| 1. 2. | |  |  |
| 3. | |  |  |
| 4. | |  |  |
| Opérations | | | |
| 1. 1. | |  |  |
| 1. 2. | |  |  |
| 3. | |  |  |
| 4. | |  |  |
| Promotion et ventes | | | |
| 1. | |  |  |
| 2. | |  |  |
| 3. | |  |  |
| Autres activités | | | |
| 1. 1. | |  |  |
| 1. 2. | |  |  |
| 1. 3. | |  |  |
| 1. 4. | |  |  |
| Principales ressources 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 |  | | |
| 1. Outils |  | | |
| 1. Intrants |  | | |
| 1. Services publics et autres services |  | | |
| 1. Ressources humaines |  | | |
| 1. Autres |  | | |

## 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. | Unité | Coût par unité | Total | Cycle de vie *(en années)* | Montant amorti par année |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| S1 | TOTAL | | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| FONDS DE ROULEMENT NÉCESSAIRE AU DÉMARRAGE | | | | | | |
| Capital variable initial pour le premier cycle ou jusqu’à ce que l’entreprise soit pleinement opérationnelle. | | | | | | |
| Nº | Type de coût | Qté. | Unité | Coût par unité | Mois couverts | Total |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| S2 | TOTAL | | | |  |  |

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

**2. 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 : | Nombre de cycles par an : |

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | DÉPENSES PAR CYCLE | | | | | | |
| B-Nº | Type de dépense | | Quantité | Unité | Coût fixe ou variable | Coût par unité | Total |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ Fixes  □ Variables |  |  |
|  |  | |  |  | □ 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)

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

**3. 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 |
|  |  |  |  |  |

## Risques et défis critiques

|  |
| --- |
|  |