

3 MODULES POUR ENTREPRENDRE

Module 1: Les fondements de la gestion
d'un projet entrepreneurial

Session 3 sur 3: Le business plan

Temps: 20 Min

Conférencier: Mr Philippe BOUITI VIAUDO

Email: [contactpnr@cabinet-obac.com/](mailto:contactpnr@cabinet-obac.com)
admin@obac-alert.com

Tel: +242 06 970 48 98



**DEVENEZ DES APPORTEURS
DE SOLUTIONS À FORTE
VALEUR AJOUTÉE DANS
VOTRE ENVIRONNEMENT**

SOMMAIRE

Module 1 - Session 3: Le Business Plan

- A/ Rappels et définition
- B/ La présentation de l'entreprise et de l'équipe
- C/ L'étude de la demande, de l'offre et de l'environnement
- D/ La présentation de l'offre et du processus de création de valeur
- E/ Le swot et les objectifs fixés
- F/ La présentation de la stratégie de développement et la maîtrise des risques
- G/ Les prévisions financières
- H/ Executive summary

A/Rappels et définition

- **Nous avons vu que:**
 - Lorsqu'on a une idée de projet, La première étape doit être de réaliser son modèle économique
 - La réalisation d'un modèle économique doit prendre compte notre réflexion sur la rentabilité, l'innovation et l'identification des risques.
 - Le manuel de procédures et les tableaux de bord sont deux outils qui vous permettent de maîtriser les risques liés à votre business

- **Notons que :**

Si le modèle économique nous permet de savoir comment nous créons de la valeur, le business plan nous permet de savoir comment nous allons faire croître notre activité économique. Il s'agit d'un document qui présente les objectifs de l'entreprise ainsi que sa stratégie de développement.

B/ La présentation de l'entreprise et de l'équipe

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	
Raison sociale	
Forme juridique	
Siège social	
Année de création	
Capital	
Répartition du capital	
Activités	
Registre de commerce	
NIU	
Vision de l'entreprise	
Mission de l'entreprise	
Valeurs de l'entreprise	
Présentation des ressources clés	Nombre de RH / Ressources financières / Ressources matérielles et logistiques / Ressources technologiques etc.

B/ La présentation de l'entreprise et de l'équipe

EXEMPLE DE FICHE DE PRESENTATION DE L'EQUIQUE

Noms et prénoms	
Situation matrimoniale	
Nationalité	
Adresse	
Diplômes	
Fonction	
Précédent emploi	

C/ Analyse de la demande, de l'offre et de l'environnement

- **Analyse de la demande**

- Caractéristique de la demande
- La dimension du marché
- L'évolution de la demande

- **Analyse de l'offre**

- Caractéristique de l'offre
- Positionnement des concurrents

- **Analyse de l'environnement**

- Le PESTEL
- Les 5 Forces de Porter

VOIR LE MODULE 2 POUR PLUS DE DETAILS

D/Présentation de l'offre et du processus de création de valeur

L'objectif de cette rubrique est de présenter la valeur ajoutée de votre offre en présentant:

- **Les caractéristiques techniques de l'offre** (composition de fabrication, processus de production, qualité, normalisation, cartographie des risques et actions de maîtrise des risques d'exploitation)
- **Les caractéristiques commerciales de l'offre** (marque, emballage, stockage, prix, canaux de distribution, canaux de communication)

E/ Le swot et les objectifs fixés

- Le swot ou le diagnostic stratégique

Opportunités	Menaces
Forces	Faiblesses

- Les objectifs stratégiques

- Objectifs à court terme
- Objectifs à moyen terme
- Objectifs à long terme

F/ La présentation de la stratégie de développement et la maîtrise des risques stratégiques

- La stratégie de développement

Stratégie corporate

- Croissance externe
(Faire avec: Acquisition ou Alliances)
- Croissance interne (Faire seul)
- Externalisation (Faire faire)

Orientations stratégiques de Porter

- Domination par les coûts
- Diversification
- Focalisation

Stratégie business

- Segmentation du marché
- Ciblage des clients
- Positionnement par rapport aux concurrents?
- Le mix marketing (Stratégie de produit , de prix, de distribution et de communication)

- La maîtrise des risques stratégiques

G/ LES PREVISIONS FINANCIERES

COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL

Rubriques	N 1	N 2	N3
Chiffre d'affaires			
Autres produits d'exploitation (production stockée, production immobilisée, subvention d'exploitation etc.)			
<i>Total des Produits d'exploitations (A)</i>			
Achats de matières premières			
Achats de marchandises			
<i>Total des charges variables ou encore coût d'achat des mdises vendues /des matières premières consommées (B)</i>			
MARGE BRUTE (A) – (B)			
Electricité / Eau / Loyer / Communication / transport / Fourniture de bureaux			
Etc			
<i>Total des charges invariables (C)</i>			
VALEUR AJOUTEE (Marge brute) – (C)			

G/ LES PREVISIONS FINANCIERES

COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL			
Rubriques	N 1	N 2	N3
<i>Charges de personnel (D)</i>			
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (Valeur ajoutée) – (D)			
<i>Amortissement et dépréciations (E)</i>			
RESULTAT D'EXPLOITATION Excédent brut d'exploitation – (E)			
<i>Actions / Titres de créances négociables / Valeurs mobilières de placement</i>			
<i>Total des produits financiers (F)</i>			
<i>Intérêt des emprunts bancaires / Intérêts des comptes courants etc</i>			
<i>Total des charges financières (G)</i>			
RÉSULTAT FINANCIER (F)-(G)			

G/ LES PREVISIONS FINANCIERES

COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL

Rubriques	N 1	N 2	N3
<i>Pénalités clients / Dégrèvements d'impôts / Libéralités reçues / Vente d'un produit amorti</i>			
<i>Produits exceptionnels (H)</i>			
<i>Pénalités / Dons / Créances irrécouvrables / Rappel d'impôts etc</i>			
<i>Charges exceptionnelles (I)</i>			
RESULTAT EXCEPTIONNEL (H) – (I)			
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT (Result d'exploit + Résult financier + Résult exceptionnel) (J)			
IMPOTS SUR LES SOCIETES (K)			
RESULTAT NET (J) – (K)			

G/ LES PREVISIONS FINANCIERES

BILAN PREVISIONNEL

Actifs				Passifs	
Actifs immobilisés	Brut	Amortis	Net	Capitaux propres	Montant
-Immo incorp.				-Capital	
-Immo Corp				- Réserves	
-Immo fin				-Résultats	
				-Dettes LMT	
TOTAL A				TOTAL C	
Actifs circulants		Provisions		Passifs circulants	
-Stocks				-Dettes Fournisseurs	
-Créances					
-Trésorerie					
TOTAL B				TOTAL D	
TOTAL ACTIFS (A+B)				TOTAL PASSIFS (C+D)	

G/ LES PREVISIONS FINANCIERES

- Le plan de trésorerie prévisionnel

Trésorerie (N)	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Apports en capital	1 500											
Apports en comptes courants	16 000											
Emprunts	40 000											
Ventes de marchandises						17 292	14 177	14 177	14 177	14 177	14 177	15 098
Chiffre d'affaires (Total)						17 292	14 177	14 177	14 177	14 177	14 177	15 098
Remboursement du crédit TVA					6 212							
Total des encaissements	57 500				6 212	17 292	14 177	14 177	14 177	14 177	14 177	15 098
Immobilisations corporelles			36 200		1 800							
Immobilisations (Total)			36 200		1 800							
Echéances d'emprunts	728	728	728	728	728	728	728	728	728	728	728	728
Achats effectués de marchandises						7 094	5 856	5 856	5 856	5 856	5 856	6 259
Achats effectués (Total)						7 094	5 856	5 856	5 856	5 856	5 856	6 259
Fournitures consommables					1 200	3 418	23	23	59	22	23	59
Services extérieurs	1 098	498	498	498	498	1 548	1 548	1 548	1 548	1 548	1 548	1 548
Charges externes (Total)	1 098	498	498	498	1 698	4 966	1 571	1 571	1 607	1 570	1 571	1 607
Etat - Impôts												163
Salaires nets (Salariés)						647	647	647	647	647	647	647
Charges sociales (Salariés)							312			936		
Charges de personnel (Total)						647	959	647	647	1 583	647	647
TVA à payer									291	421	427	427
Total des décaissements	1 826	1 226	37 426	1 226	4 226	13 435	9 114	8 802	9 129	10 158	9 392	9 668
Solde précédent		55 674	54 448	17 022	15 796	17 782	21 639	26 702	32 077	37 125	41 144	45 929
Variation de la trésorerie	55 674	-1 226	-37 426	-1 226	1 986	3 857	5 063	5 375	5 048	4 019	4 785	5 430
Solde de trésorerie	55 674	54 448	17 022	15 796	17 782	21 639	26 702	32 077	37 125	41 144	45 929	51 359

H/ Executive summary

- Document de 5 / 6 pages résumant le BP.
- Il se rédige à la fin de la rédaction du BP.
- Il est destiné aux potentiels partenaires financiers ou tout autre potentiel partenaire s'intéressant au projet

Il comprend:

I/ L'HISTORIQUE (Succincte Présentation de l'entreprise et Description du besoin sur le marché)

II/ LE MARCHE (Analyse de la concurrence) ET SON ENVIRONNEMENT

III/ NOTRE VALEUR AJOUTEE (La valeur ajoutée de l'entreprise par rapport aux concurrents)

IV/ NOTRE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

V/ NOS BESOINS DE FINANCEMENT

VI/ QUELQUES CHIFFRES CLES ET PLANNING DES OPERATIONS

EXERCICE PRATIQUE

En guise d'exercice pratique, nous vous proposons:

- 1- De réaliser votre étude de marché (Analyse de la demande, de l'offre et de l'environnement). Ps: Avant de le faire, nous vous recommandons fortement de suivre le Module 2.
- 2- De rédiger votre business plan

Vous présenterez par la suite votre travail au business analyst d'OBAC qui vous accompagne dans le cadre de cette formation.

OBAC

IF YOU DREAM IT YOU
CAN DO IT

Email: contactpnr@cabinet-obac.com / admin@obac-alert.com

• Tel: +242 06 970 48 98