

Modèle de guide d'élaboration de business plan

NOM ET PRENOM DU PROMOTEUR :

NOM DE L'ENTREPRISE :

1. Données personnelles du promoteur et prise de connaissance du projet

1.1 - Identité, situation familiale, parcours scolaire et professionnelle

Nom et prénom :

Date et lieu de naissance :

Nationalité :

Adresse :

Téléphone :

E-mail :

Situation matrimoniale : Célibataire Marié(e) Veuf(ve)

Divorcé(e) Concubinage

Autres : ----- Nombre de personnes à charge :

Si mariage à l'état civil, régime matrimonial : séparation des biens
communauté légale des biens
communauté réduite aux acquêts

Diplômes obtenus :

Niveau d'études :

Formation particulière :

Expérience professionnelle :

Situation professionnelle actuelle : Emploi salarié Chômage Retraite

Exercice d'une activité économique Préciser le type d'activité :

Date de démarrage de cette activité :

Lieu d'implantation actuelle de cette activité :

Si vie en couple, situation professionnelle du conjoint :

Le conjoint exerce une activité économique : Oui Non

Si oui, laquelle ? _____

2. Profil du projet

- 2.1 - Ce projet concerne : - Le développement de l'activité actuelle
- La création d'une entreprise nouvelle

2.2 – Activité / Produits / Services :

2.3 - Domaine de l'activité que l'on souhaite créer ou développer :

- Commerce Prestation de services Agriculture
Elevage Artisanat Transformation agro-alimentaire
Bâtiment et travaux publics Pêche Industrie

Autres (à préciser) :

2.4 – Nature de l'activité :

- Activité commerciale (Je vends ce que j'achète, en l'état)
Activité de production (Je rends des services)
Activité de production ou de fabrication (Je produis ou fabrique ce que je vends)

2.5 - Date probable création ou de démarrage des activités :

Année du plan d'affaires : De à

2.6 - Nom de l'entreprise :

2.7 - Forme juridique de l'entreprise :

- Entreprise individuelle Société Groupement

Autre (à préciser) :

2.8 - Si forme sociale, nombre d'associés : Type de société :

Nom, prénom et qualité des associés :

2.9 - Nombre d'employés : dont personnes de la famille

2.10 – Le conjoint fera-t-il partie de l'entreprise ? Oui Non

Si oui, quel sera son statut : salarié associé bénévole

2.11 - Emplacement

Description	Remarques
Emplacement Strategie	
Electricité/Eau	
Routes	

2.12 - Equipment et Infrastructures

Description	Remarques
Disponibilité des matières premières	
Disponibilité des équipements	
Véhicules, transport	
Dispositif de stockage	

2.13 - Gestion et Organisation

Description	Remarques
Compte bancaire	
Organisation du système comptable et de gestion	
Procédures administratives, financières et comptables (contrôle interne)	
Rédaction des statuts et choix du statut légal du promoteur	
Désignation du commissaire aux apports, ou du commiss. aux comptes	
Formalités administratives : CFE, ordres et syndicats professionnels, assurances, administrations spécifiques	
N° de RCCM ou autre enregistrement	
Numéro d'identification unique(NIU)	

2.14 - Risques et Opportunités du Projet (Synthèse de l'analyse FFOM)

Forces (facteurs positifs à capitaliser)	Faiblesses (facteurs négatifs à éliminer)
Opportunités (à exploiter)	Menaces (à éviter)

3. Etude de Marché

3.1 – La gamme des produits

N°	(Liste des marchandises, produits et/ou services)	Prix unitaire	Quantités vendues		Montant des ventes mensuelles	Montant des ventes annuelles
			Par jour	Par mois		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

3.2 - Quels sont mes marchés ? Où vais-je vendre mes produits ?

.....
.....
.....
.....

3.3 - Principaux clients et segments du marché

N°	Nom ou type de client	Où sont-ils ?	Produits ou services achetés	Quantités mensuelles	Quantités annuelles
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					

3.4 – Analyse des principaux intermédiaires (commerçants, grossistes, détaillants, supermarchés) pour la vente des marchandises et/ou produits

N°	Intermédiaires	Type	Produits concernés	Prix unitaire
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

3.5 – Analyse des principaux concurrents

N°	Nom des concurrents	Localisation	Principaux produits	Prix unitaire
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

3.6 - Stratégie de commercialisation pour gagner des clients et gagner la concurrence :

.....

3.6.1 – Au niveau du produit ? :

.....
.....
.....
.....

3.6.2 – Au niveau des prix pratiqués (prix dégressifs en fonction des quantités, paiement à crédit, etc.) ? :

.....
.....
.....
.....

3.6.3 – Au niveau du lieu (place) de vente ? :

.....
.....
.....
.....

3.6.4 – En terme de promotion, ou comment je fais connaître mes produits (publicité, affiches, etc.) ? :

.....
.....
.....
.....

3.7 - Budget de Marketing : estimation des dépenses marketing sur la première année et calcul du % coût de marketing par rapport aux ventes.

.....
.....
.....
.....

4. Plan de Production

4.1 – Processus de production, fabrication ou transformation de ce que je vends

- Je transforme des matières premières agricoles (agroalimentaire)
- Je transforme des matières premières industrielles
- Je transforme des matières premières forestières
- Je confectionne des objets (artisanat)
- Je plante des cultures
- J'éleve des animaux
- Autres Précisez :.....

4.2 – Processus de production ou de fabrication

Etapes de production	Description	Equipement utilisé	Durée/période de l'opération

4.5 - Stocks de produits finis en possession

N°	Articles	Quantités	Coût unitaire de production	Valeur totale du stock	Valeur du stock minimum
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

4.6 – Infrastructures

Ai-je besoin d'un terrain ou un bâtiment pour fonctionner ?

Oui :

Non

Si oui, acquisition

ou location

4.6.1 - Ce que je possède:

N°	Designation du bien	Surface (mètre carré)	Situation du bien (lieu)	Date d'achat ou de construction	Valeur d'achat ou de construction	Durée de vie estimée	Coût annuel de maintenance
1							
2							
3							
4							

4.6.2 - Ce que je dois acheter ou construire pour réaliser mon projet :

N°	Désignation du bien	Surface (mètre carré)	Situation du bien (lieu)	Valeur d'achat ou de construction	Coût annuel de maintenance
1					
2					
3					

4.6.3 - Ce que je dois prendre en location pour réaliser mon projet :

N°	Désignation du bien	Surface (mètre carré)	Situation du bien (lieu)	L ou C	Date début location	Cautions (loyer d'avance)	Loyer annuel (y compris charges locatives)	Coût annuel de maintenance
1								
2								
3								

N.B. : la colonne L ou C sert à désigner le type de contrat de location :

- L pour la location ordinaire
- C pour le crédit-bail

4.7 – Matériel et Equipement

4.7.1 - Ce que j'ai déjà :

N°	Nom du matériel ou de l'équipement	Caractéristiques	Date d'achat	Valeur d'achat	Durée de vie estimée (années)	Coût annuel de maintenance
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

4.7.2 - Ce que je dois acheter pour réaliser mon projet :

N°	Nom du matériel ou de l'équipement	Caractéristiques	Lieu d'achat	Date d'achat	Valeur d'achat	Coût annuel de maintenance
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

4.7.3 - Ce que je dois prendre en location pour réaliser mon projet :

N°	Nom du matériel ou de l'équipement	Caractéristiques	L ou C	Date début location	Caution (loyer d'avance)	Loyer annuel	Coût annuel de maintenance
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

N.B. : la colonne L ou C sert à désigner le type de contrat de location :

- **L pour la location ordinaire**
- C pour le crédit-bail

4.8 - Mes besoins en marchandises, fournitures, matières premières et intrants

4.8.1 – Quels sont les besoins initiaux en marchandises (biens achetés et revendus en l'état) ?

N°	Marchandises (articles)	Auprès de qui les acheter ? (Fournisseurs)	Quantité à acheter	Prix unitaire d'achat	Montant Total	Nombre de fois par mois ? par an ?
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

4.8.2 – Quels sont les besoins initiaux en matières premières, intrants agricoles et autres fournitures consommées (biens entrant dans la fabrication d'autres biens) ?

N°	Matières premières, intrants agricoles	Auprès de qui les acheter ? (Fournisseurs)	Quantité à acheter	Prix unitaire d'achat	Montant Total	Nombre de fois par mois ? par an ?
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

4.8.3 - Quels seront les délais de livraison de mes fournisseurs

N°	Marchandises, matières premières, intrants	Provenance	Lieu de livraison	Moyens de transport utilisés	Délai d'acheminement	Frais d'approvisionnement
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

4.8.4 – Stocks (en possession) de marchandises, matières premières et intrants

N°	Marchandises, matières premières, intrants	Ce que je possède	Quantité	Coût d'achat unitaire	Montant total
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

4.9 – Mes autres besoins de fonctionnement pour démarrer mon projet (autres charges d'exploitation) ?

N°	Désignation (fournitures non stockables, transports, services extérieurs)	Quantité ou Fréquence	Coût unitaire	Montant total annuel	Charges fixes
Achats non stockables					
1	Eau				
2	Electricité				
3	Gaz				
4	Carburant				
5	Fournitures d'entretien				
6	Fournitures de bureau				
7	Petit matériel et outillage				
8	Etudes et prestations de services				
9	Travaux, matériels et équipements				
10	Emballages				
Transports					
11	Transport du personnel				
12	Transport de plis				
13	Voyages et déplacements				
Services extérieurs					
14	Entretien et réparations des biens immobiliers				
15	Entretien et réparations du matériel et mobilier				
16	Entretien et réparations du matériel de transport				
17	Assurances multirisques				
18	Assurances matériel de transport				
19	Assurances risques d'exploitation				

N°	Désignation (fournitures non stockables, transports, services extérieurs)	Quantité ou Fréquence	Coût unitaire	Montant total annuel	Charges fixes
Services extérieurs (suite)					
20	Assurances responsabilité du promoteur				
21	Etudes et recherches				
22	Documentation générale				
23	Documentation technique				
24	Annonces et insertions				
25	Catalogues, imprimés publicitaires				
26	Frais de téléphone (portable)				
27	Frais de connexion internet				
28	Agios et autres frais bancaires				
29	Honoraires notaires, avocats, comptables, etc.				
30	Frais de formation du personnel				
31	Cotisations professionnelles				
32	Cotisations CGA + CCIAM				
33	Personnel intérimaire				
34	Frais de réception				
35	Frais de mission				
Impôts et taxes					
35	Taxes foncières				
36	Patentes, licences				
37	Taxe unique sur les salaires				
38	Taxe/formation professionnelle continue				
39	Droits d'enregistrement et de timbre				

N°	Désignation (fournitures non stockables, transports, services extérieurs)	Quantité ou Fréquence	Coût unitaire	Montant total annuel	Charges fixes
Impôts et taxes					
40	Taxe sur les véhicules de société				
41	Vignettes				
Autres charges					
42					
43					

Fréquence = nombre de fois par jour, semaine, mois, bimestre, trimestre, semestre, an

4.10 - Charges de personnel (main-d'oeuvre directe production)

N°	Désignation	Nombre de personnes (équivalent temps plein)	Salaires bruts mensuels	Formation complémentaire requise (domaine)	Coût de la formation
1	Qualifiés				
2	Semi- Qualifiés				
3	Non Qualifiés				
4	Apprentis				
5	Promoteur (hors EI)				

4.11 - Charges de personnel (main-d'oeuvre indirecte production)

N°	Désignation	Nombre de personnes (équivalent temps plein)	Salaires bruts mensuels	Formation complémentaire requise (domaine)	Coût de la formation
1	Qualifiés				
2	Semi- Qualifiés				
3	Non Qualifiés				
4	Apprentis				
5	Promoteur (hors EI)				

4.12 - Charges du personnel administratif

N°	Fonction	Qualification	Nombre de personnes (équivalent temps plein)	Salaires bruts mensuels (fixes)	Formation complémentaire requise (domaine)	Coût de la formation
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

4.13 - Charges de personnel distribution (commerciaux)

N°	Fonction	Qualification	Nombre de personnes (équivalent temps plein)	Salaires bruts mensuels (fixes)	Rémunérations variables (% du CA)	Formation complémentaire requise (domaine)	Coût de la formation
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							

4.14 - Charges de personnel de direction

N°	Fonction	Qualification	Nombre de personnes (équivalent temps plein)	Salaires bruts mensuels (fixes)	Rémunérations variables (% du CA)	Formation complémentaire requise (domaine)	Coût de la formation
1							
2							
3							
4							
5							

5. Plan de Financement (Capitaux fixes)

Le financement de l'installation :

N°	Description	Valeur	Remarques
1	Fonds propres du promoteur		
2	Apport en nature du promoteur		
3	Capital apporté par les associés (en numéraires)		
4	Capital apporté par les associés (en nature)		
5	Compte courant d'associés		
6	Emprunt familial		
7	Emprunt bancaire ou EMF		
8	Subventions d'investissement		
9	Autres		