

Établissement du business plan

Présenté par

Dr Samuel NGEND NGEND

Expert Financier, Professeur à
l'Université de Douala, Professeur
à l'Université Universiapolis Agadir,
Chef d'entreprises, Consultant.

Introduction

Un business plan peut être défini comme étant un recueil de texte comportant le plan, la stratégie, la vision et la politique entreprise par un porteur de projet dans l'optique non seulement de mettre en place mais aussi d'assurer la durabilité du projet implémenter. Il s'agira pour nous tous au long de ce module de mettre un accent sur la structuration du business plan d'une part et d'autre part le contenu d'un business plan.

Au sortir de ce module chaque participant devra être capable de

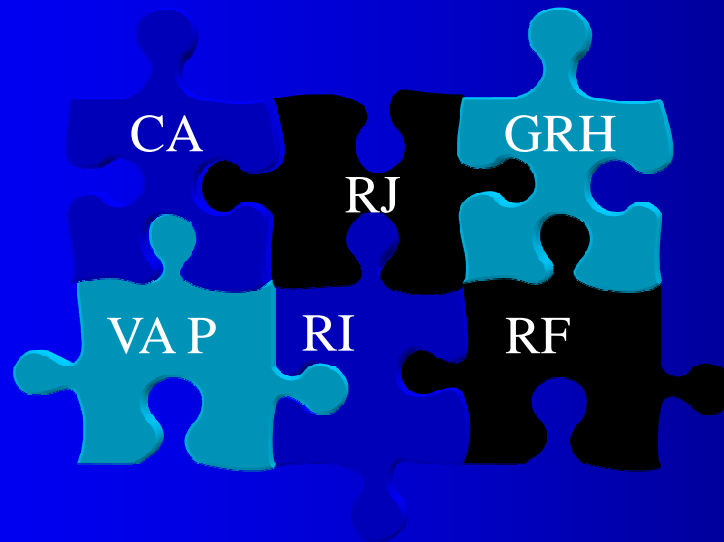
- Structurer son business plan
- Rédiger son business plan
- Implémenter un projet d'affaires

Contenu du Module

Il sera question pour nous tout au long de ce module de s'attarder sur les différents éléments suivants:

- ❑ Partie Marketing (45 min)
- ❑ Partie Juridique (45 min)
- ❑ Partie Administrative (45 min)
- ❑ Partie Technique (45 min)
- ❑ Partie informatique (45 min)
- ❑ Partie Financière (45 min)

Toutes ces parties sont d'autant plus importantes, qu'au finish c'est l'agencement de tout ceci qui nous permet d'obtenir notre business plan.



- CA: Chiffre d'affaire prévisionnel
- RJ: Régime juridique
- GRH: Gestion des ressources humaines
- VAp: Valeur ajoutée au produit
- RI : Réseau informatique
- RF: Ratios financiers
- CPC:

MARKETING

Il s'agira pour nous de présenter tout au long de cette partie les éléments marketing recherchés par un potentiel organisme de financement. Nous distinguons tour à tour:

□ Analyse de marché :

Analyser c'est disséquer afin de déterminer les différentes caractéristiques de chaque éléments qui constituent le secteur d'activité considéré. Chaque porteur de projet doit être capable de:

- Décrire les facteurs environnementaux

- ✓ Environnement démographique
- ✓ Environnement politico légale
- ✓ Environnement socio culturel
- ✓ Environnement naturel
- ✓ Environnement économique
- ✓ Environnement technologique
- ✓ Environnement internationale

- Déterminer la clientèle cible

Cibler c'est définir précisément le public qu'on cherche à atteindre. Pour cela il est important pour nous de:

- ✓ Déterminer le profil de la clientèle
- ✓ Déterminer les avantages recherchés/ critères d'évaluation
- ✓ Déterminer le comportement d'achat du client

- Déterminer la taille du marché et ses tendances

Le marché est constitué de l'ensemble des offres et des demandes du secteur d'activité considéré. Ainsi les participants doivent être capable de:

- ✓ Préciser la taille de l'offre
- ✓ Préciser la taille de la demande

- La concurrence

Ensemble constituée de tout les personnes qui font dans le même secteur d'activité et de potentiels intervenants de la chaîne.

Il est question pour nous de

- ✓ Présenter la situation concurrentielle observée
- ✓ Présenter la concurrence directe
- ✓ Présenter la concurrence indirect
- ✓ Décrire les produits de la concurrence
- ✓ Décrire des politiques de mise en marché des concurrents
- ✓ décrire les barrières à l'entrée
- ✓ Déterminer le pouvoir de négociation des fournisseurs

- ✓ Déterminer le pouvoir de négociation des clients.

Alors maintenant quelle est la stratégie à mettre en place?

- Stratégies marketing

- Différentiation: Elle peut se faire sur la base de plusieurs critères. Ainsi nous distinguons:

- ✓ La différenciation par l'image
- ✓ La différenciation par le produit
- ✓ La différenciation par le service

- Segmentation
- Positionnement
- Plan d'action marketing

- Politique de produit ou service
 - ✓ Caractéristique des produits
 - ✓ Gamma / Lignes / Articles
 - ✓ Politique de marque
 - ✓ Prestation de services

- Politique communication

- ✓ Objectif de la communication
- ✓ Moyens de communication
- ✓ Budget de communication

- Politique de vente ou de distribution
 - ✓ Stratégie de couverture de marketing
 - ✓ Circuit de distribution et types de points de vente
 - ✓ Relation avec les intermédiaires

- Politique de prix

Elle s'articule au tour de trois éléments essentiels:

- ✓ Stratégie de fixation de prix
- ✓ Méthode fixation de prix
- ✓ Les prix des produits

- Prévion des ventes

- Conclusion:

elle doit pouvoir résumer en quelque ligne l'ensemble des différents éléments énumérés plus haut. Ce qui nous permettrons de dégager un chiffre d'affaire prévisionnel. Qui est un caractère très important dans la détermination du régime fiscale

Plan juridique

Il va de soi que pour mieux exercer son activité. Il est important pour nous de respecter la réglementation en vigueur dans notre secteur d'activité. Ainsi ce paragraphe doit comporté:

❑ Présentation du projet et de ses promoteurs. Ici nous nous attarderons sur:

- ✓ Caractéristique du projet
- ✓ Présentation des promoteurs
- ✓ Nature et description des activités envisagées.

- ❑ Choix d'un cadre juridique adéquat
- ✓ Choix de la structure juridique de l'entreprise;
 - ▶ Entreprise individuelle
 - ▶ Entreprise sociétaire
 - ▶ Critères motivants le choix de la structure juridique adoptée

- ✓ Critère de choix de la forme juridique de la société à adopter
 - ▶ Analyse de critère mis en œuvre pour le choix de la forme juridique

- a. Les critères de coût
 1. Coût de constitution
 2. Coût fiscal
 3. Coût administratif de fonctionnement

- b. Les critères qualitatifs
 1. La responsabilité
 2. La prise de décision
 3. Qualité commerciale des associés
 4. Nombre minimum des associés
 5. Mobilité des droits sociaux

c. Les critères financiers

1. Le capital minimum à constituer
2. Les sources de financements
3. Les rétributions

- ✓ Éléments motivants le choix de la forme juridique de la société retenue
- ✓ Les raisons du choix des critères
- ✓ Technique de choix de la forme juridique.

- ❑ **Élaboration des statuts:**
 - Les rubriques formants le dispositif des statuts
 - Contenu des clauses statutaires
- ❑ **Formalité juridiques et administratives de constitution**
 - Formalité a accomplir avant la constitution
 - Procédures administratives et juridiques après la constitution
- ❑ **Conclusion**

plan administratif

Il s'agit pour nous dans cette partie de fait ressortir tout le nécessaire en terme de structuration, mode de recrutement, activation du personnel recruté. Ainsi nous présenterons tour à tour:

- ❑ L'organisation de l'entreprise: Elle regroupe.
- La répartition des effectifs: Chaque chef d'entreprise potentiel doit être capable de regrouper son effectif en fonction des différents poste et dans le respect des droits du travail en vigueur au Cameroun.

- Structuration organisationnelle: Il est question de présenter l'organigramme de votre entreprise. Ainsi que les fonction de chaque employer.

- L'acquisition des ressources humaines.
Vous convenez avec nous que les ressources humaines sont l'une des ressources les plus importantes d'une entreprise. Car elle contribut au moins à 75% dans l'acquisition de la valeur par un produit. Raison pour laquelle il est important pour nous de s'intéresser à:

- La description des postes: Il faut entendre l'élaboration du Job description de chaque poste de travail.
- Les sources de recrutement des ressources humaines: Il est question pour nous de définir très clairement le processus de recrutement qui sera le notre. Mais aussi la population et les moyens de recrutements qui seront les notre.
- Les techniques de sélection: Il est important pour nous de préciser les critères de sélection des différents postulants.

- ❑ La stimulation des ressources humaines:
Quel sont les systèmes de motivation du personnel qui seront implémentés. Nous nous intéresserons aux:
 - Systèmes de rémunération
 - Avantages sociaux

- ❑ Stratégie de développement des ressources humaines.
 - Formation initiale
 - Formation continue

➤ Plan de carrière: Il est question pour nous de présenter l'évolution de chaque employeur dans le temps.

□ Conclusion

PARTIE TECHNIQUE

Dans cette partie nous allons nous attarder sur l'ensemble des éléments nécessaires pour assurer l'administration, la production.

□ Localisation et aménagement

➤ La localisation

1. Critères de choix de la région: Les avantages de s'installer ici plutôt que la bas.
2. Critère de choix de la ville
3. Critère de choix du site

- Aménagement
 1. Importance de l'aménagement
 2. Etude de l'aménagement
 - Structure et superficie du locale
 - plan du bâtiment administratif
 3. Coût d'aménagement

- ☐ Moyens de production
 - Moyens matériels
 1. Équipements de production

2. Équipements de contrôle
 3. Parc auto
 4. Équipements de manutention
- Équipements de bureau
 - Moyens de communication
 - Moyens informatique
-
- ❑ Procédé de fabrication: Regroupe l'ensemble des méthodes et de gestion des différents intrants de la production.
- Méthodes de production

1. Les intrants
 2. Processus de montage
 3. Les produits
- Les achats
1. Politique d'achat
 2. Fournisseurs
 3. Manutention et magasinage
 - Manutention
 - Gestion des approvisionnements
 - Le magasinage
 - Gestion des stocks

➤ Contrôle de qualité

□ conclusion

plan informatique

Il s'agit pour nous de présenter tout le nécessaire informatique dont aura besoin notre entreprise pour assurer le service et aussi faire face à la concurrence. Nous avons:

- ❑ La liste du matériel informatique à acquérir
- ❑ La liste du matériel réseau à acquérir
- ❑ La liste du matériel pour la connexion Internet
- ❑ Devis HT et TTC de l'ensemble du matériel

- ❑ Plan du réseau de l'entreprise
- ❑ Création de la page d'accueil du site web de l'entreprise
- ❑ Conclusion

Partie financière

Il sera question pour nous tout au long de cette partie de s'intéresser d'abord au niveau prévisionnel d'activité, ensuite aux charges d'exploitation prévisionnelles et en fin à la rentabilité de notre activité.

- Niveau prévisionnel des activités

1. Volume de la production
2. Le chiffre d'affaire prévisionnel

- Besoin en financement

1. Les actifs d'exploitation

2. Le besoin en fond de roulement d'exploitation

□ Les charges d'exploitation

1. Détails des charges d'activités
2. Ventilation en charges variables et charges fixes
3. Le CPC prévisionnel
4. Le tableau différentiel

□ La rentabilité économique

1. Estimation des cash-flows
 2. Échéancier des cash-flows
 3. Les critères de rentabilité
-
- Le risque d'exploitation
 1. Le seuil de rentabilité (SR)
 2. Le levier opérationnel et marge de sécurité

 - Le financement du projet

1. Le mode de financement
 2. Le plan de financement
 3. Le bilan prévisionnel
-
- Le risque financier
 1. Les coûts de financement
 2. Le levier financier

 - Analyse financière du projet
 1. Analyse de l'équilibre financier

2. Analyse dynamique

□ Conclusion

Conclusion

Au terme de votre travail vous devez être capable de

- Récapitulez le projet en quelques mots
- Définir les moyens de financement du projet
- Définir le plan d'exploitation en quelques lignes
- Définir la vision de l'entreprise dans l'avenir (horizon 15 ans au moins)

Thanks