



# Formation : Développement à la Base

## Entrepreneuriat

Module 4, 2<sup>ème</sup> Partie:

Comment Monter Son Projet  
Entrepreneurial – Créer son entreprise ?

Juin 2019

# Introduction

Toute personne physique ou morale, désireuse de créer une entreprise ou de monter un projet entrepreneurial a besoin d'un outil essentiel : le plan d'affaire.

Le présent module élaboré par l'Ecole de Formation Sociale Promotion et Développement Humain (EFS-PDH) dans le cadre de la formation des agents de développement à la base permet de satisfaire à ce besoin d'une manière simple et pratique.

Entièrement élaboré sur la base du manuel de référence du programme régional de formation GERME, il permettra aux individus, aux collectivités locales ainsi qu'à toutes les autres personnes désireuses de monter des projets visant à générer des bénéfices de rédiger, présenter et mettre en œuvre leurs idées de projets de manière efficace et rentable.

**Antoine DZAKAS**, Consultant- Président Fondateur de PDH

**Dossavi DEGNIDE**, Anthropologue-Chargé de Programme Formation à PDH

**Objectif général :**

A l'issue de cette formation, le participant sera capable d'élaborer le plan d'affaire d'un projet entrepreneurial.

**Objectifs spécifiques :**

A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

1. décrire son idée d'entreprise et de préparer son plan de Marketing
2. estimer les ventes et planifier la production et les achats
3. déterminer le type de personnel nécessaire et d'évaluer les investissements
4. connaître le coût de production, estimer le bénéfice, déterminer les coûts de revient de ses produits
5. calculer le capital de départ et estimer ses besoins en crédit
6. choisir le statut légal de son entreprise et connaître ses responsabilités

---

# Le plan d'affaire : Généralités

---

## 1. Qu'est-ce qu'un plan d'affaire ?

Le plan d'affaire est un document écrit qui décrit de façon structurée toutes les idées relatives à une future entreprise. Il détaille à la fois la stratégie et le prévisionnel financier de l'entreprise pour les années à venir.

### L'idée d'entreprise

Une bonne entreprise commence par une idée d'entreprise.

### Cette idée peut être renforcée en :

- Écoutant votre entourage
- Lisant des publications relatives à votre idée en vue de vous améliorer
- Observant ceux qui ont réussi et en prenant note des moyens qu'ils ont mis en œuvre pour réussir
- En cherchant sur internet des informations utiles à votre idée d'entreprise

### Importance du plan d'affaire

Une fois que l'idée d'entreprise est claire, l'entrepreneur doit recueillir des informations précises et faire des calculs pour voir si la nouvelle entreprise sera rentable ou pas. Le manque de planning et de préparation reste l'une des principales causes d'échec des nouvelles entreprises.

Le plan d'affaire permet de :

- Décider si l'entreprise mérite d'être créée
- Organiser les idées afin de savoir comment créer l'entreprise et la gérer dans de meilleures conditions
- Soumettre l'idée à une institution financière ou à des partenaires afin d'obtenir un prêt ou d'attirer des investissements.

## ETAPE 1 : Décrire l'idée d'entreprise

Décrire l'idée d'entreprise revient à décliner les informations suivantes :

- Nom de l'entreprise
- Le type d'entreprise (Fabricant / Prestataire de service / Détaillant / Grossiste)
- Les produits/services que l'entreprise fournira
- Les clients de l'entreprise
- La façon dont l'entreprise compte satisfaire les besoins des clients
- La façon dont l'entreprise compte atteindre les clients

Il s'agit ensuite d'indiquer ce qui vous a motivé à retenir cette idée. Votre motivation pourrait être basée sur :

- L'intérêt porté au secteur choisi,
- Les opportunités d'affaires que cela présente,
- Le développement personnel dont vous pouvez bénéficier,
- D'autres raisons...

Une fois l'idée d'entreprise décrite, elle devra être renforcée avec l'analyse FFOM (Forces-Faiblesses-Opportunités-Menaces).

Le porteur de l'idée doit :

- identifier les Forces-Faiblesses-Opportunités-Menaces de son idée de projet
- faire les décomptes des forces, faiblesses, opportunités et menaces identifiées.
- comparer son idée à ce que font les concurrents potentiels et à la manière dont ils gèrent leurs opportunités, menaces, forces et faiblesses
- décider de la manière de renforcer son idée d'entreprise

L'analyse FFOM permet de relever les différents aspects tant positifs que négatifs qui pourraient fortement affecter les activités du projet et donc de renforcer l'idée d'entreprise.

<b>Idée :</b>	
<b>ANALYSE FFOM</b>	
Au sein de l'entreprise	
<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>
A l'extérieur de l'entreprise	
<b>OPPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>

Questions à se poser suite à l'analyse FFOM:

- Y a-t-il plus de forces que de faiblesses ? Oui ? ou Non ?
- Y a-t-il plus d'opportunités que de menaces? Oui ? ou Non ?
- Comment dois-je gérer les faiblesses ?

## ETAPE 2 : Préparer le plan de Marketing

**Le client** est la personne la plus importante de tout projet entrepreneurial. Sans clients, il n'y a pas de ventes et sans ventes, l'entreprise n'a pas de raison d'être, d'où l'intérêt du marketing en vue d'attirer et de fidéliser le client.

**Le Marketing**, c'est tout ce que vous faites pour identifier qui sont vos clients, quels sont leurs besoins et ce qu'ils veulent. C'est aussi tout ce que vous faites pour satisfaire leurs besoins tout en réalisant un bénéfice en :

- leur procurant les biens et services dont ils ont besoin
- fixant des prix qu'ils acceptent de payer
- leur apportant une information qui les amène à acheter vos biens et services
- leur facilitant l'accès à vos biens et services

Le plan de Marketing se décline en plusieurs étapes.

### 1. Etape 2.1. Etude de Marché et Segmentation

#### a. Etude de marché

L'étude du marché permet de mieux connaître sa clientèle et ses concurrents. Pour la réaliser, il faut :

- **Parler avec les clients potentiels**, leur demander par exemple :
  - quels produits ou services ils veulent acheter ?
  - ce qu'ils pensent de vos concurrents ?
- **Observer les affaires de vos concurrents**, chercher à connaître :
  - leurs produits ou services (par exemple la qualité et la conception)
  - les prix qu'ils pratiquent
  - comment ils attirent les clients à acheter chez eux
- **Demander aux fournisseurs et à des amis entrepreneurs**
  - quels produits se vendent bien dans leur entreprise ?
  - ce qu'ils pensent de votre idée d'entreprise ?
  - ce qu'ils pensent des produits de vos concurrents ?
- **Lire les journaux, les catalogues, les revues et magazines** professionnels pour avoir des informations et des idées sur les nouveaux produits ou services
- **Naviguer sur INTERNET** pour explorer ce que les autres font et pour avoir des informations sur vos produits ou services, vos concurrents et les nouvelles tendances.

## b. Segmentation du marché

Elle consiste à diviser le marché en catégorisant l'ensemble des clients dans le marché, en procédant à l'étude du marché pour l'entreprise que vous envisagez de créer, en collectant des informations sur vos produits ou services en relation avec différents groupes de clients.

Il est important d'identifier différents segments avec des caractéristiques claires et distinctes. Il faut alors choisir le segment que votre entreprise peut satisfaire le plus.

### Les 4 étapes de la segmentation de marché :

- ① Etude du marché par rapport à tous les groupes de clients (segments de marché)
- ② Description des caractéristiques de chacun des segments du marché
- ③ Evaluation du caractère attractif de chaque segment du marché
- ④ Sélection des plus attractifs

	1	2	3
<b>Segment de marché</b>	<b>Identification des clients potentiels</b>	<b>Besoins et préférences des clients</b>	<b>Analyse des concurrents</b>

## Etablissez le plan de Marketing : Le Produit

Une façon d'organiser le plan de Marketing est de suivre les 4P du Marketing que sont :

- Le Produit
- Le Prix
- La Place
- La Promotion

### 2. Etape 2.2. Le Produit

Le produit, c'est d'abord les produits ou services que vous allez offrir à vos clients. Il s'agit de considérer la qualité, la couleur, la taille, la gamme, l'efficacité, la durée de vie etc... des dits produits. Dans la description du produit, il peut être aussi question de l'emballage, ou encore des pièces de rechange disponibles etc... Tout ce qui rend particulier le produit dans le fond et la forme devrait être ici décrit.

Les produits ou services doivent être définis en fonction des besoins des clients.

**Ex :** - les motos répondent au besoin de transport et de déplacement

- la radio répond à un besoin d'information et de distraction
- Les téléphones portables répondent aux besoins de communication



**ETAPE 2.2. : PLAN DE MARKETING PRODUIT****Produit, service ou gamme de produits**

	<b>Produit 1</b>	<b>Produit 2</b>
<b>Qualité</b>		
<b>Couleur</b>		
<b>Taille</b>		
<b>Emballage</b>		
<b>Pièces de rechange</b>		
<b>Réparation</b>		

**3. Etape 2.3. Le Prix**

Le prix, c'est le montant que vous allez demander à vos clients pour vos produits ou services. Pour le déterminer, il faut considérer :

- ce que les clients sont prêts à payer pour les produits et services que vous avez l'intention de vendre
- les prix fixés par les concurrents pour les mêmes produits et services (le plus élevé et le plus bas)

**ETAPE 2.3. PLAN DE MARKETING PRIX**

	<b>Produit 1</b>	<b>Produit 2</b>
Les clients souhaitent payer :		
Prix le plus élevé pratiqué par les concurrents		
Prix le plus bas pratiqué par les concurrents		
Ma proposition de prix		
Mon cout de revient (Etape 8)		
Mon prix définitif		
Raisons pour mon prix définitif		

**4. Etape 2.4. La Place**

La Place, c'est l'endroit où vous allez installer votre entreprise. L'emplacement de l'entreprise ou de la distribution devrait convenir aux clients.

Quelques questions à se poser :

- pourquoi l'emplacement est-il important pour mes clients ?
- Quel emplacement convient le mieux à mes clients ?
- Quel emplacement est indiqué pour mener à bien mes affaires ?
- Quels avantages et inconvénients y-a t'il aux différents emplacements possibles ?
- Quel emplacement dois-je en fin de compte choisir et sur quelle base ?

<b>ETAPE 2.4. : PLAN DE MARKETING PLACE</b>	
Les locaux sont	<input type="checkbox"/> loués <input type="checkbox"/> à construire <input type="checkbox"/> ma propriété <input type="checkbox"/> autres
L'emplacement de l'entreprise peut être décrit de la façon ci-après	
Cet emplacement est retenu pour les raisons suivantes :	
Cet emplacement présente les avantages et les inconvénients ci-après	
Charges mensuelles de cet emplacement :	
Ces coûts comprennent	
<b>Méthode de distribution :</b>	L'entreprise vendra directement aux : <input type="checkbox"/> Grossistes <input type="checkbox"/> Détaillants <input type="checkbox"/> Individus <input type="checkbox"/> Internautes <input type="checkbox"/> Autre _____ _____
Ce type de distribution est retenu pour la raison suivante :	
Les charges mensuelles supplémentaires sont :	
Ces coûts comprennent	

## 5. Etape 2.5. La Promotion

**La promotion**, c'est le fait d'attirer les clients à acheter vos produits ou services.

**La publicité** est le fait de donner à vos clients des informations pour leur donner envie d'acheter vos biens ou services.

**La promotion des ventes**, c'est tout ce que l'on fait pour amener les clients à acheter ou à acheter davantage, une fois qu'ils sont venus dans l'entreprise.

### **TAPE 2.5. PLAN DE MARKETING PROMOTION**

#### **La publicité pour l'entreprise**

<b>Type de promotion</b>	<b>Détails</b>	<b>Coût</b>
<b>La promotion des ventes</b>		

## ETAPE 3 : Estimer les ventes

L'estimation des ventes est la partie la plus importante de la préparation d'un plan d'affaire. Ce sont en effet les ventes qui rapportent de l'argent. Sans de bonnes ventes, il ne saurait y avoir profit.

Pour estimer les ventes, les approches suivantes peuvent être utilisées :

- ① Comparaison avec une entreprise similaire
- ② Test du marché
- ③ Commandes anticipées
- ④ Conduite d'enquête

**N.B. :** Lors du démarrage d'une nouvelle affaire, il est important d'être réaliste et de ne pas surestimer les ventes. De trop fortes espérances pourraient avoir pour conséquences un stock qui ne bougera pas, des employés improductifs, de l'argent thésaurisé, ce qui engendrera des pertes pour l'entreprise.

### ➤ Prévisions de ventes et valeur marchande

La prévision réaliste des ventes est extrêmement importante car toutes les autres décisions de l'entreprise concernant la production, les investissements, le personnel, les finances etc. dépendent de l'estimation des ventes.

Ceci est traduit dans la valeur marchande estimée et c'est la quantité que vous projetez de vendre multipliée par les prévisions de prix de vente (**Confère étape 2.3**)

Le plan des ventes devrait être élaboré pour les 12 premiers mois.

<b>ETAPE 3 : PLAN DES VENTES MENSUELLES (TVA non comprise)</b>					
<b>Mois 1</b>	<b>Mois 2</b>	<b>Mois 3</b>	<b>Mois 4</b>	<b>Mois 5</b>	<b>Mois 6</b>
<b>Produit/Service/Gamme de produit 1</b>					
<b>Prix :</b>					
<b>Quantité</b>					
<b>Valeur de ventes</b>					
<b>Produit/Service/Gamme de produit 2</b>					
<b>Prix :</b>					
<b>Quantité</b>					
<b>Valeur de ventes</b>					
<b>Valeur des ventes totales de tous les produits</b>					
<b>Valeur des ventes</b>					

## ETAPE 4 : Planifier la production et les achats

La planification de la production et des achats permet d'estimer le coût de production des articles ou services.

Il s'agit de déterminer :

- quelles quantités de produits ou services fournir
- la quantité de matières premières dont vous aurez besoin et quand vous en aurez besoin pour atteindre la valeur estimée des ventes

Si vous voulez créer une entreprise de détails ou de gros, vos achats devront être tous des produits finis que vous allez revendre.

Si vous voulez créer une entreprise de fabrication, vos achats porteront surtout sur des matières premières.

Il existe d'autres matériaux qui n'entrent pas directement dans la fabrication d'un produit ou service unique, mais indirectement. Ex : pointe, colle, etc. Tout ceci devrait être inclus dans l'estimation.

<b>ETAPE 4 : PLAN DE PRODUCTION</b>					
<b>Produit/Service : .....</b>					
<b>Mois 1</b>	<b>Mois 2</b>	<b>Mois 3</b>	<b>Mois 4</b>	<b>Mois 5</b>	<b>Mois 6</b>
Plan de production (basé sur le plan des ventes) en nombre d'articles produits ou fournis.)					
<b>Quantité</b>					
<b>Achat de matières premières (selon le plan de production)</b>					
1 type de matière = ...../					
quantité nécessaire par article = ...../					
prix unitaire = ..... /kg					
<b>Quantité</b>					
<b>Valeur</b>					
2 type de matière = ..... /					
quantité nécessaire par article = ...../					
prix unitaire = ..... /kg					
<b>Quantité</b>					
<b>Valeur</b>					
<b>Valeur totale d'achat de matières premières (selon le plan de production)</b>					
<b>Total</b>					

## ETAPE 5 : Décider du Personnel nécessaire

### 1. Etape 5.1. Le Recrutement du personnel

La productivité d'une entreprise dépend dans une large mesure des personnes employées et de la manière dont elles sont gérées.

Il est important pour l'entrepreneur de connaître le travail qu'il y a à faire, le temps que l'on doit y consacrer, et les compétences et expériences dont on a besoin. Il faut donc élaborer des descriptions de poste.

- ① Décrivez le type de travail
- ② Estimez le temps que cela nécessite
- ③ Faites la liste des compétences et attitudes nécessaires
- ④ Définissez quel profil de personne peut faire le travail

Ensuite, choisissez la personne indiquée en identifiant les candidats possibles ou en lançant un avis de recrutement. Etablissez un contrat écrit. Une fois le recrutement effectué, préparez un plan d'insertion pour vous assurer que tout nouvel employé s'installe vite et apprend à connaître l'entreprise.

#### Charges du personnel

Dans l'élaboration du plan d'affaire, il faut intégrer les charges de tout le personnel de l'entreprise.

Le salaire brut comprend le salaire net et les différentes charges sociales payées directement au nom du personnel aux différentes institutions.

$$\text{SALAIRE BRUT} = \text{SALAIRE NET} + \text{DIFFERENTES CHARGES SOCIALES DU PERSONNEL}$$

En dehors du salaire brut, l'employeur doit contribuer à des montants complémentaires basés sur le montant total des salaires bruts payés.

$$\text{CHARGES TOTALES DU PERSONNEL} = \text{TOTAL DES SALAIRES BRUTS} + \text{DIFFERENTES CONTRIBUTIONS DE L'EMPLOYEUR}$$

Les charges totales du personnel font la somme totale des salaires bruts et des différentes contributions de l'employeur.

### ETAPE 5.1. BESOIN EN PERSONNEL ET EN COUTS

Poste	Qualification	Salaire brut par mois	Contribution de l'employeur	Durée du contrat
1				
2				
3				
4				

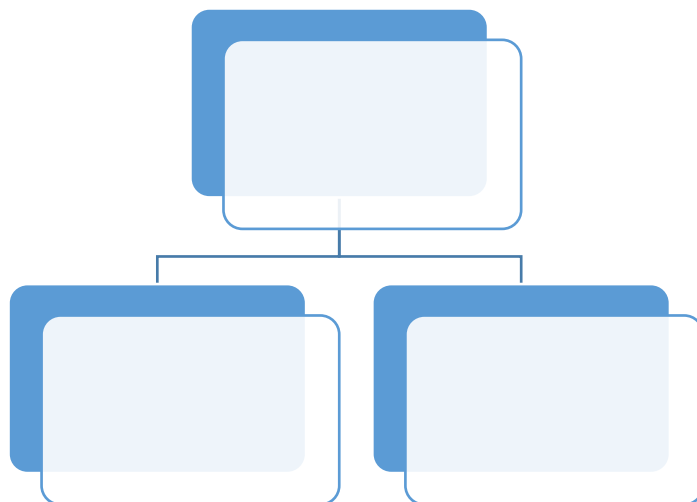
## 2. Etape 5.2. Organigramme

Pour chaque besoin en personnel, il faut définir le poste et préciser les responsabilités.

### ETAPE 5.2. ORGANIGRAMME

PERSONNEL	POSTE	TACHES ET RESPONSABILITES

L'organigramme de l'entreprise se présentera comme suit :



---

## **ETAPE 6 : Décider quels investissements il faut faire**

---

Cette étape concerne l'identification des investissements dont vous avez besoin pour réaliser votre production et vos ventes telles que prévues. Ces investissements peuvent être :

- le capital initial
- l'achat de terrain
- l'achat de bâtiments
- la réfection de bâtiments déjà existants
- l'achat de machines ou de véhicules
- l'achat de mobiliers et d'équipements de bureau

### ➤ **Le terrain et les bâtiments**

Pour abriter votre entreprise, vous devez décider si vous devez :

- construire les locaux
- acheter les locaux
- louer les locaux
- gérer l'entreprise depuis la maison

### ➤ **L'achat de machines ou de véhicules**

Vous devez décider quelle technologie utiliser pour votre entreprise et donc choisir les machines et l'équipement en conséquence.

### ➤ **Autres achats**

Il existe de nombreux autres achats (comme le mobilier et autres équipements importants de bureau) à considérer.

### ➤ **Amortissement**

L'amortissement, c'est la perte en valeur des investissements. Cela constitue une charge annuelle pour l'entreprise.

L'amortissement fonctionne de la façon suivante : le cout des investissements doit être divisé par le nombre d'années pendant lesquelles vous comptez utiliser l'équipement.



**ETAPE 6.1. FORMULAIRE  
D'AMORTISSEMENT  
(TVA non comprise)**

Article 1:	
Date d'achat :	
Cout d'achat :	
Années d'utilisation :	
Amortissement annuel :	
Année :	Amortissement annuel

**ETAPE 6.1. INVESTISSEMENT ET AMORTISSEMENT  
(1ere année) (en FCFA)**

Type d'investissement	Année d'achat	Cout d'achat (TVA non comprise)	Montant TVA	Amortissement 1 <sup>ère</sup> année
1				
2				
3				
4				
Totaux pour l'année				
Moyenne mensuelle d'amortissement :				

## **ETAPE 7 : Faire la synthèse des couts et planifier le profit.**

La connaissance des charges permet de les contrôler, de planifier les couts et d'accroître les bénéfices.

### **1. Etape 7.1. Les charges diverses**

Elles comprennent les charges liées aux locaux, de transport, de promotion, de recrutement, les petits investissements, l'assurance, les charges liées à la communication et à l'administration.

#### ➤ **Les charges liées aux locaux.**

Elles reviendront chaque mois. Il s'agit des frais de location, de l'eau, l'électricité, le gaz, le carburant, etc.

#### ➤ **Les charges de transport**

Pour les déterminer, il faut se poser les questions suivantes :

- comment allez-vous atteindre vos clients à partir de l'endroit où votre entreprise est située ?
- Comment vos biens et services vont-ils parvenir à vos clients ?
- Comment les matières premières vont-elles vous parvenir ?

#### ➤ **Les couts de promotion**

Il s'agit des couts de publicité, des affiches...

Les réductions et ventes à crédit peuvent dans une certaine mesure être considérées comme un instrument de promotion.

#### ➤ **Les couts de recrutement du personnel**

Ceux-ci peuvent par exemple provenir de l'annonce à insérer dans un journal...

#### ➤ **Petits investissements : outillages, licences, etc.**

#### ➤ **L'assurance**

➤ **Charges liées à la communication et à l'administration**

- Le téléphone, le fax et les services INTERNET
- Les consommables de bureau pour l'administration
- Les charges de photocopie
- Les revues spécialisées, les livres, etc.

➤ **Taxes diverses**

Plusieurs taxes communautaires sont généralement imposées aux entreprises. Il peut s'agir d'impôts sur le foncier, la collecte des ordures, la libre circulation de votre véhicule.

N.B : Ces taxes diffèrent des impôts sur le bénéfice et de la TVA.

<b>ETAPE 7.1. DIFFERENTS COUTS DE L'ENTREPRISE (TVA non comprise)</b>						
Pour tous les produits/Services/Gamme de produits						
Mois	1	2	3	4	5	6
<b>Taxes diverses</b>						
Taxes sur les ordures						
<b>Sous-total</b>						
<b>Différents couts de l'entreprise (hormis couts des matières premières, salaires, amortissements et capital)</b>						
Loyer						
Electricité						
Gaz						
Eau						
Equipement*						
Publicité*						
Recrutement personnel*						
Assurance						
Transport						
Téléphone						
Licences*						
Divers						
<b>Sous-total</b>						
<b>Total</b>						

\*couts que l'entreprise ne devra payer que le 1<sup>er</sup> mois.

## 2. Etape 7.2. Plan des bénéfices (Compte d'exploitation prévisionnel)

L'établissement du compte d'exploitation prévisionnel est souvent l'étape la plus importante du plan d'affaire. Il indique le bénéfice que vous pouvez réaliser comme résultat de toutes les décisions que vous avez essayé de prendre dans les étapes suivantes :

### Que contient un compte d'exploitation prévisionnel ?

Un compte d'exploitation prévisionnel indique les ventes, les charges et le profit que l'entreprise est en mesure de dégager chaque mois et toute l'année. Ce compte fait ressortir les profits et les pertes.

$$\text{PROFIT} = \text{VENTES} - \text{COUTS}$$

$$\text{PERTE} = \text{COUTS} - \text{VENTES}$$

On parle de **marge brute** lorsqu'on a seulement soustrait des ventes, les couts des matières premières.

**Le bénéfice brut** (avant imposition), c'est le profit que vous avez après avoir pris en compte toutes vos charges d'entreprises.

**Le bénéfice net** (après imposition) est le bénéfice qui reste après que vous ayez payé l'impôt sur le bénéfice brut avant taxation.

### Deux autres variables à introduire pour obtenir un compte d'exploitation prévisionnel en bonne et due forme sont :

- Les subventions pour faire tourner l'entreprise
- Substitution de stock

#### ETAPE 7.2. PLAN DES VENTES ET DES COUTS

##### PLAN DES VENTES

Pour tous les produits/Services / Gammes de produits

Mois	1	2	3	4	5	6
Valeur totale des ventes pour tous les produits ou services (étape 3) et subventions						
Valeur de ventes						
Subventions						
Valeur totale d'achat des matières premières et / ou de produits finis (étape 4.6 ou 4.7)						
Valeur d'achat						
Stock initial						
Stock final						
Sous total						
Marge brute						

Tous les autres coûts						
Salaires						
Amortissement						
Charges diverses						
Charges financières						
Sous-total						
Bénéfice brut						
Taxes sur les bénéfices						
Taxe sur bénéfice						
Bénéfice net (après taxe)						

### 3. Etape 7.3. Préparez votre fiche TVA (Taxe sur la valeur ajoutée)

La TVA est un impôt général sur la consommation qui est directement facturé aux clients sur les biens qu'ils consomment ou sur les services qu'ils utilisent.

Votre entreprise paye la TVA au fournisseur lorsque celui-ci a un registre de commerce. D'autre part, vos clients vous payent la TVA si vous êtes, vous aussi une société légalement constituée. Vous pouvez normalement réclamer la TVA que votre fournisseur vous a facturée et en retour, vous devez payer la TVA que vos clients vous ont payée.

La différence entre la TVA que vous avez collectée (au près de vos clients) et celle que vous devez récupérer est celle que vous aurez à payer, ou celle que vous devez réclamer à votre percepteur local d'impôts.

Si la TVA collectée lors de la vente aux clients est supérieure à celle que vous avez payé aux fournisseurs, vous devez rembourser la différence.

$TVA \text{ collectée} - TVA \text{ à réclamer} = TVA \text{ payable}$

Si la TVA collectée lors de la vente aux clients est inférieure à celle que vous avez payé aux fournisseurs, vous pourrez vous faire rembourser la différence.

$TVA \text{ à réclamer} - TVA \text{ collectée} = TVA \text{ remboursable}$

**ETAPE 7.3. FICHE TVA**

Mois	1	2	3	4	5	6
TVA 18%						
TVA...						
A : TVA à collecter						
<b>TVA sur les couts</b>						
TVA sur les achats						
TVA sur investissements						
TVA sur loyer						
TVA sur électricité						
TVA sur eau						
TVA sur gaz						
TVA sur téléphone						
TVA sur équipement						
TVA sur assurance						
TVA sur publicité						
TVA sur recrutement personnel						
TVA sur transport						
TVA sur divers						
B : TVA à réclamer						
<b>A reporter dans le plan de trésorerie</b>						
TVA payable (A > B) : A-B						
TVA récupérable (A < B) : B - A						

#### 4. Etape 7.4. Le plan de trésorerie

Le plan de trésorerie est une prévision qui indique combien vous espérez encaisser dans votre entreprise et combien vous espérez dépenser chaque mois pour le compte de l'entreprise.

##### Encaissements

		1	2	3	4	5	6
<b>Encaissements</b>	• Argent disponible en début de mois						
	• Ventes au comptant						
	• Ventes à crédit						
	• Subventions						
	• Emprunts						
	• TVA à recevoir						
	• Autres recettes						
	<b>A : TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>						

		1	2	3	4	5	6
<b>Décaissements</b>	• Achats						
	• Personnel						
	• Investissements						
	• Remboursements emprunts						
	• TVA à payer						
	• Autres dépenses						
	<b>B : TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>						

**ARGENT DISPONIBLE EN FIN DU MOIS (A – B)**

## ETAPE 8 : COUT DE REVIENT DES PRODUITS ET SERVICES

### 1. Etape 8.1. Coût de revient par article (Articles uniformes)

Les entrepreneurs qui produisent et/ou vendent un seul produit ou service sont en mesure d'évaluer le cout de revient d'un article en divisant simplement le coût total sur 12 mois par le volume de produit ou service qui aura été vendu au cours de la même période.

C'est ce qu'on appelle le coût de revient par article. Pour connaître le coût de revient d'un article, vous évaluez le cout total de fonctionnement de l'entreprise et vous divisez ce cout par le nombre d'articles que vous comptez produire ou fournir.

$$\text{Coûts totaux} / \text{Volume des ventes} = \text{Coût de revient}$$

### 2. Etape 8.2. Coût de revient par article (articles multipliés)

#### ➤ Chez les détaillants et grossistes

Le coût de revient de chaque article n'est pas seulement son prix d'achat (PA), mais il comprend une partie de tous les autres coûts que l'entreprise engage.

A l'étape 4.7, il a été estimé pour 12 mois la valeur totale des achats (VTA) de tous les produits à revendre. Ensuite à l'étape 7.2, il a été calculé tous les autres couts de l'entreprise, ce qui a donné les charges totales (CT) annuelles avant l'ajout des taxes.

Le calcul pour obtenir le coût de revient (CR) de chaque article que vous avez à revendre est :

$$\text{CR} = \text{PA} * \text{CT} / \text{VTA}$$

<b>ETAPE 8 : ESTIMATION DU COUT DE PRODUCTION (TVA non comprise)</b>	
<b>Charges totales de l'entreprise :</b>	
Coût des produits finis :	.....
Coût de la main d'œuvre:	.....
Amortissement:	.....
Charges diverses:	.....
Charges financières:	.....
Cout total annuel:	.....
Valeur totale des achats :	.....



### 3. Etape 8.3. Cout de revient par article (articles multiples)

#### ➤ Chez les fabricants et les prestataires de services

- Etape 1 : Il faut connaître toutes vos charges d'entreprise
- Etape 2 : Distinguez les charges directes des charges indirectes

On note les couts directs des matières premières (CDMP), les couts directs de la main d'œuvre. (CDMO) et les couts indirects.

- Etape 3 : Décidez à quel produit s'appliquent les couts directs

	TOUS PRODUITS	PRODUIT 1	PRODUIT 2	PRODUIT 3	PRODUIT 4
CDMP					
CDMO					
Couts directs (CD)					

- Etape 4 : Répartissez vos couts indirects

Tous les couts indirects doivent être répartis sur les différents produits. Vous pouvez le faire en vous basant sur deux différentes formules de répartition. Vous devez choisir l'une des deux formules suivantes :

1. Même répartition que les couts directs de matières premières (CDMP) qui représentent la valeur d'Achat des Matières Premières ou des produits finis (à distinguer des autres couts de matières premières)
2. Même répartition que les couts directs de main d'œuvre (CDMO) qui sont des charges salariales qui peuvent être directement liées à l'un ou l'autre produit.

- Etape 5 : Evaluez le cout total par catégorie de produit

	TOUS PRODUITS	PRODUIT 1	PRODUIT 2	PRODUIT 3	PRODUIT 4
CDMP est la clé de répartition des CI					
CDMP					
CDMO					
Couts indirects (CI)					

Couts totaux annuels					
----------------------	--	--	--	--	--

#### Etape 6 : Evaluation des couts par article

Vous avez à présent les frais entiers d'une gamme de produits. Divisez les seulement par le volume de la production de cette gamme de produits et vous aurez le cout de revient par article.

	TOUS PRODUITS	PRODUIT 1	PRODUIT 2	PRODUIT 3	PRODUIT 4
Couts totaux annuels					
Volume de production					
Couts par article					

#### **4. Etape 8.4 Fixez des prix orientés vers le bénéfice**

Fixer les prix plus élevés que le cout de revient permet de :

- Réaliser un profit
- Assurer la prospérité de l'entreprise
- Compenser la perte en valeur des ventes
- Supporter les pertes
- Faire face aux évènements attendus.

## ETAPE 9 :

### Calculez votre capital de départ et estimez vos besoins en crédit

#### 1. Etape 9.1 : Évaluez le capital initial nécessaire

Le capital initial est la somme dont vous avez besoin pour créer l'entreprise. Vous en avez besoin pour :

- Les investissements
- Les outils, les licences, etc.
- Le fonds de roulement

<b>ETAPE 9.1. CAPITAL DE DEMARRAGE NECESSAIRE</b>					
<b>INVESTISSEMENTS</b>			<b>FONDS DE ROULEMENT (Pour les deux premiers mois)</b>		
<b>A amortir (étape 6.1)</b>	+		<b>Coût d'achat</b>	+	
<b>A ne pas amortir</b>			<b>Charges salariales</b>	+	
<b>Petit outillage :</b>	+		<b>Charges diverses</b>	+	
<b>Licences :</b>	+		<b>Charges financières</b>	+	
<b>Equipement :</b>	+		<b>Publicité</b>	+	
			<b>Recrutement personnel</b>	+	
<b>A. Capital total pour les investissements initiaux</b>	=		<b>B. Fonds de roulement nécessaire</b>	=	

<b>CAPITAL DE DEMARRAGE NECESSAIRE (A + B)</b>

## 2. Etape 9.2 Identifiez vos besoins de prêt

### ➤ Fonds propres du propriétaire

Les fonds propres, ou la contribution du propriétaire sont les ressources personnelles que vous investissez dans votre entreprise. On l'appelle capital de risque.

### ➤ Prêts

Les institutions financières ont l'habitude d'exiger les deux choses suivantes des personnes qui demandent des prêts :

- Un plan d'affaire bien conçu et présenté avec une idée d'entreprise rentable
- Une caution comme garantie de remboursement du prêt.

Type de caution	Cochez si disponible	Détails
Terrain et bâtiments		
Compte bloqué		
Action et obligations		
Actif d'une entreprise (par exemple des machines et des véhicules)		
Toute autre garantie personnelle		

### ➤ Source de prêts

Les sources de prêts ou de crédit pour la création d'entreprise sont :

- Les banques classiques et les institutions de micro finance
- Les organisations étatiques de prêt
- Les organisations non gouvernementales de prêt
- Etc.

<b>ETAPE 9.2. SOURCES DU CAPITAL DE DEMARRAGE</b>	
<b>C : Capital de démarrage nécessaire (étape 9.1)</b>	
<b>SOURCES DU CAPITAL DE DEMARRAGE</b>	
Fonds immédiatement disponible des propriétaires	
Prêt possible auprès des parents et amis	

Autres sources	
Prêt nécessaire	
<b>D : SOURCES DU CAPITAL DE DEMARRAGE</b> (C – D doit être égal à zéro)	

### 3. Etape 9.3 : Un Bilan simple

Tout entrepreneur doit présenter un bilan simple pour son entreprise.

#### Les actifs comprennent :

- Les investissements
- L'amortissement
- Les crédits effectués aux clients
- La TVA
- Les fonds en banque ou en caisse

#### Les Fonds propres et passifs : Provenance de votre capital

- Fonds propres et bénéfices
- Subventions sur investissements
- Passifs

## ETAPE 10 : Choisissez le statut légal et connaissez vos responsabilités

---

### 1. Etape 10.1 Choisir la Bonne forme d'entreprise

Il existe de différentes formes d'entreprise

- L'entreprise individuelle. Il s'agit d'une entreprise ayant un seul propriétaire
- Société de personnes : lorsque deux personnes ou plus s'associent pour créer une entreprise.
- Société de capitaux : il s'agit d'une société qui appartient à une ou plusieurs personnes appelées actionnaires.

### 2. Etape 10.2. Les responsabilités légales

#### Taxes:

Tout gestionnaire d'entreprise est astreint à un certain nombre de taxes. Les taxes font partie de la gestion d'une entreprise et s'imposent à tout le monde.

#### Employés :

Lorsque l'entreprise a du personnel, l'employeur doit s'acquitter de ses obligations. Il lui faut connaître le droit du travail en général et vérifier s'il y a des lois spéciales qui s'appliquent à la forme de son entreprise.

Les aspects généralement régis par les lois sont :

- Le SMIG
- Les heures de travail
- Les congés
- La sécurité et la santé
- Le congé et la maladie

#### Licences et permis :

**Assurance** : Pour une entreprise, il est bien d'assurer :

- Les biens tels que les machines, le stock et les véhicules contre le vol par exemple...
- Certains biens contre le risque d'accident ou d'incendie
- Les employés contre les accidents et dépenses médicales

## RESPONSABILITES LEGALES

**L'année d'exercice couvrira la période allant du.....au.....**

**Les comptes seront soumis à :**

\_\_\_\_\_ **au plus tard**  
**le :...../...../.....**

**Les comptes comprendront :**

**L'entreprise est astreinte aux taxes suivantes :**

- *Impôt sur les ventes*
- *Impôts sur les salaires*
- *Impôt sur les bénéfices de l'entreprise*

**Les employés sont régis par les textes suivants :**

- *Salaire minimum*
- *Horaire de travail*
- *Congés*
- *Congés maladie*

**L'entreprise aura besoin des licences et des permis suivants :**

- *Licence d'exploitation*

**L'entreprise va souscrire à l'assurance suivante :**

- *Assurance sur le stock*

**Autres responsabilités légales :**

---

## Table des Matières

Le plan d'affaire : Généralités .....	3
1. Qu'est-ce qu'un plan d'affaire ?.....	3
ETAPE 1 : Décrire l'idée d'entreprise .....	4
ETAPE 2 : Préparer le plan de Marketing.....	6
1. Etape 2.1. Etude de Marché et Segmentation.....	6
2. Etape 2.2. Le Produit.....	7
3. Etape 2.3. Le Prix.....	8
4. Etape 2.4. La Place .....	8
5. Etape 2.5. La Promotion.....	9
ETAPE 3 : Estimer les ventes .....	11
ETAPE 4 : Planifier la production et les achats.....	11
1. Etape 5.1. Le Recrutement du personnel .....	13
2. Etape 5.2. Organigramme .....	14
ETAPE 6 : Décider quels investissements il faut faire .....	15
ETAPE 7 : Faire la synthèse des couts et planifier le profit.....	17
1. Etape 7.1. Les charges diverses.....	17
2. Etape 7.2. Plan des bénéfices (Compte d'exploitation prévisionnel) .....	19
3. Etape 7.3. Préparez votre fiche TVA (Taxe sur la valeur ajoutée).....	20
4. Etape 7.4. Le plan de trésorerie .....	22
ETAPE 8 : COUT DE REVIENT DES PRODUITS ET SERVICES.....	23
1. Etape 8.1. Coût de revient par article (Articles uniformes) .....	23
2. Etape 8.2. Coût de revient par article (articles multipliés) .....	23
3. Etape 8.3. Cout de revient par article (articles multiples) .....	24
4. Etape 8.4 Fixez des prix orientés vers le bénéfice .....	25
ETAPE 9 : .....	26
1. Etape 9.1 : Evaluez le capital initial nécessaire .....	26
2. Etape 9.2 Identifiez vos besoins de prêt .....	27
3. Etape 9.3 : Un Bilan simple .....	28
ETAPE 10 : Choisissez le statut légal et connaissez vos responsabilités .....	29
1. Etape 10.1 Choisir la Bonne forme d'entreprise.....	29
2. Etape 10.2. Les responsabilités légales.....	29