www.tunisie-etudes.info

Ce document a été téléchargé depuis
www.tunisie-etudes.info

Des documents gratuits, devoirs, examens, cours, exercices, corrigés... Ainsi que toute une rubrique pour vous aider à trouver un emploi sans oublier les avis de concours en direct

Notre page Twitter :
http://www.twitter.com/TunisieEtudes
Notre page FaceBook :
http://www.facebook.com/TunisieEtudes



Merci d'avoir choisi www.tunisie-etudes.info
Bonne lecture et bon travail

Titre du Projet

Nom(s) et Prénom(s)

Adresses(s) du Promoteur(s)

Nombre du Projet :

Université :

Date de réalisation :

Exemple de Plan d'Affaires

RESUME

(Cette page peut être remplie au fur et à mesure qu'on avance dans l'élaboration du plan d'affaire).

Promoteur(s) :

Description du Projet :

Statut juridique :

Secteur d'activité :

Produits/ services :

Emplacement de l'entreprise :

Coût du projet :

Apport personnel :

Crédit bancaire

Autres financements :

Synthèse des agrégats :

années / agrégats	1ère année	2ème année	3ème année
Chiffre d'affaires prévisionnel			
Bénéfice prévisionnel			
Masse salariale			
Cash flow			

I- PRESENTATION DU PROJET

1- L'Idée d'entreprise ou de projet *

2- Les Promoteur (CV pour le détail) :

Promoteur I

Nom :

Prénoms :

Date et lieu de naissance :

C.I.N :

Adresse : **Tél :** **Email :**

Nationalité :

Situation matrimoniale :

Niveau d'étude :

Diplômes scolaires et/ou professionnels obtenus :

Domaines de compétences :

Expériences professionnelles :

Promoteur II

Nom :

Prénoms :

Date et lieu de naissance :

C.I.N :

Adresse : **Tél :** **Email :**

Nationalité :

Situation matrimoniale :

Niveau d'étude :

Diplômes scolaires et/ou professionnels obtenus :

Domaines de compétences :

Expériences professionnelles :

3- Rapport promoteur-projet

_____

**Préciser, s'il y a lieu, les avantages accordés par l'Etat en relation avec l'activité visée*

I- ETUDE COMMERCIALE

1- Etude de la demande :

Tableau du profil de la clientèle potentielle

Caractéristiques	Profil
qui seront vos clients ? (individus, familles, autres entreprises, à usage domestique ou professionnel).	
Age ? (adultes, personnes âgées, adolescents, parents…)	
Sexe ?	
Lieu ? (Où vivent-ils, où travaillent-ils, à proximité ou éloigné).	
Niveau de revenu ? (élevé, moyen ou bas)	
Nombres de clients	
Décrire les circonstances qui entourent l'achat du produit (achat impulsif, achat régulier…)	
A quelle fréquence achètent-ils ce produit ou service ? (tous les jours, une fois par semaine, une fois par mois, une fois par an, une fois par saison….)	
Combien les clients sont –ils prêts à payer ? (en grande quantité ou à la pièce).	
Taille future du marché ? (le nombre de clients va-t-il augmenter, diminuer ou rester stable).	
Pourquoi les clients ont-ils besoin de ce produit ou service ?	
Qualité exigée par les clients ? (Taille, Couleur, Prix, Particularités).	

2- Etude de l'offre et de la concurrence

Tableau du profil des concurrents

Caractéristiques des concurrents	**Concurrent A**	**Concurrent B**	**Concurrent C**
Nom			
Type de produits/ services			
Prix			
Qualité des produits ou services			
Equipement			
Compétences du personnel / salaire			
Lieu/Implantation			
Distribution utilisée			
Promotion / publicité utilisée			
Service commercial			
Divers			

3- Plan Marketing :

a. **Le Plan Marketing Produit** :

Caractéristiques	**Produit ou service A**	**Produit ou service B**	**Produit ou service C**
la qualité du produit ou service			
Couleur			
Taille			
emballage			
Livraison			
Pièces de rechange / réparation/ maintenance			
Manuel d'instruction			
Autres caractéristiques			

b. Plan Marketing Prix :

CARACTERISTIQUES	**Produit ou service A**	**Produit ou Service B**	**Produit ou Service C**
Coût			
Combien les clients sont-ils disposés à payer ?			
Prix pratiqué par la concurrence			
Prix pratiqué			
Justification du prix			
Remise accordée			
Justification de la remise			
Ristourne accordée			
Justification de la ristourne			
Crédit accordé			
Justification du crédit			

c. Plan Marketing Place :

. Emplacement de votre entreprise

Décrivez l'emplacement prévu pour l'entreprise :

Cet emplacement est choisi pour les raisons suivantes :

. Méthode de distribution

L'entreprise vendra aux :

☐ Particuliers ☐ Grossistes ☐ Détaillants ☐ Autres

Ce type de distribution est choisi pour les raisons suivantes :

d. Plan Marketing Promotion :

Type de publicité	Détails	Couts

Type de ventes promotionnelles	Détails	Coûts

4- Part de marché et prévisions de ventes :

4.1-Tableau des prévisions de vente :

TABLEAU DES PREVISIONS DE VENTES MENSUELLES POUR LA PREMIERE ANNEE													
Eléments	**mois 1**	**mois 2**	**mois 3**	**mois 4**	**mois 5**	**mois 6**	**mois 7**	**mois 8**	**mois 9**	**mois 10**	**mois 11**	**mois 12**	**Total**
Produit ou service A													
Quantité													
Prix unitaire													
Montant													
Produit ou service B													
Quantité													
Prix unitaire													
Montant													
Produit ou service C													
Quantité													
Prix unitaire													
Montant													
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL													

4.2- PREVISION DES VENTES POUR LES TROIS PREMIERES ANNEES

PREVISION DES VENTES POUR LES TROIS PREMIERES ANNEES				
Eléments	**ANNEE 1**	**ANNEE 2**	**ANNEE 3**	**Total**
Produit ou service A				
Quantité				
Prix unitaire				
Montant				
Produit ou service B				
Quantité				
Prix unitaire				
Montant				
Produit ou service C				
Quantité				
Prix unitaire				
Montant				
CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL				

III- ETUDE TECHNIQUE

1. Les moyens techniques de production

- **Tableau des équipements et matériels**

EQUIPEMENTS REQUIS						
Type d'équipement	**Caractéristiques**	**Utilité ou fonctions**	**Disponibilité sur le marché (origine)**	**Pièces de rechange et maintenance**	**Durée de vie**	**Prix**
Investissement Total						

- **Amortissement du matériel et équipements :**

Désignation des immobilisations	Date d'achat	Valeur H .T	Type d'amortissement	Durée	Montant annuel de l'amortissement
Frais d'établissement			Linéaire		
Frais de recherche			Linéaire		
Brevet/Licences			Linéaire		
Travaux/Aménagements			Linéaire		
Véhicule			Linéaire		
Mobilier			Linéaire		
Micro-ordinateur			Linéaire		
Logiciels			Linéaire		
Construction			Linéaire		
Animaux de trait			Linéaire		
			Linéaire		
TOTAL					

- **Les intrants et matières premières :** remplissez le tableau des inputs en fonction du plan de ventes.

Inputs en fonction du plan de ventes													
Produit ou Service A													
Matières 1ères	**Marché d'approvisionnement**	**Mois 1**	**Mois 2**	**Mois 3**	**Mois 4**	**Mois 5**	**Mois 6**	**Mois 7**	**Mois 8**	**Mois 9**	**Mois 10**	**Mois 11**	**Mois 12**

Inputs en fonction du plan de ventes													
Produit ou Service B													
Matières 1ères	**Marché d'approvisionnement**	**Mois 1**	**Mois 2**	**Mois 3**	**Mois 4**	**Mois 5**	**Mois 6**	**Mois 7**	**Mois 8**	**Mois 9**	**Mois 10**	**Mois 11**	**Mois 12**

Inputs en fonction du plan de ventes													
Produit ou Service C													
Matières 1ères	**Marché d'approvisionnement**	**Mois 1**	**Mois 2**	**Mois 3**	**Mois 4**	**Mois 5**	**Mois 6**	**Mois 7**	**Mois 8**	**Mois 9**	**Mois 10**	**Mois 11**	**Mois 12**

2. Les Moyens humains

2.1- Tableau du personnel

Tableau du personnel				
Poste	**Compétences et expériences requises**	**Tâches et responsabilité**	**Nombre**	**Salaires mensuels**

2.2- Organigramme de l'entreprise:

3. Processus de production:

- **Description du processus de production**

E n fonction de vos activités, écrivez les différentes étapes du processus de production de votre entreprise

- **schéma du processus de production**

4. Chronogramme de démarrage des activités

Le tableau suivant retrace les différentes tâches qui seront exécutes de la date du décaissement aux premières ventes.

Activités	1er mois	2ème mois	3ème mois	4ème mois	5ème mois	6ème mois

IV- ETUDE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

1. Coût et financement du projet :

Rubriques	COÛT DU PROJET			FINANCEMENT DU PROJET		
	Quantité	Prix unitaire	Montant	apport personnel	crédit bancaire	subvention
INVESTISSEMENTS						
FONDS DE ROULEMENT						
TOTAL						

	N	N+1	N+2
Crédit clients (sommes dues par les clients)			
Stocks			
Stocks de matières premières			
Stocks de produits en cours de fabrication			
Stocks de produits finis			

Le besoin en fonds de roulement BFR=(crédit clients+stocks) – (crédits fournisseurs)

Crédits fournisseurs (sommes dues aux fournisseurs)			
Dettes fournisseurs			
BFR			

2. Plan de remboursement du crédit :

- **Plan de remboursement**

Conditions du prêt	**Eléments**
Montant de l'emprunt	
Durée de l'emprunt	
Périodicité de remboursement	
Taux d'intérêt	
Période de deferrer	

- **Tableau de remboursement**

Années	Capital restant dû	Intérêts	Annuités	Service de la dette par an	Service de la dette par mois
1 2 3 4 5					

3. Récapitulatif des charges :

Charges

MOIS **Les charges**	**MOIS 1**	**MOIS 2**	**MOIS 3**	**MOIS 4**	**MOIS 5**	**MOIS 6**	**MOIS 7**	**MOIS 8**	**MOIS 9**	**MOIS 10**	**MOIS 11**	**MOIS 12**
Achats et variation de stocks												
Transport)												
services extérieurs A (location, assurance, publicité, télécommunication)												
services extérieurs B (frais bancaires,honoraires, frais de recrutement et de formation du personnel)												
Impôts et taxes												
Autres charges												
Charges D'exploitation												
Charges de personnel												
Frais financiers et charges assimilées												
Amortissements												
TOTAL												

4. Compte d'exploitation prévisionnel mensuel

Compte D'exploitation Prévisionnel Mensuel													
Eléments	**mois 1**	**mois 2**	**mois 3**	**mois 4**	**mois 5**	**mois 6**	**mois 7**	**mois 8**	**mois 9**	**mois 10**	**mois 11**	**mois 12**	**Total**
Chiffre d'affaires													
Charges d'exploitation													
Valeur ajoutée													
Charge du personnel													
Excédent brut d'exploitation (EBE)													
Amortissement et prévisions													
Résultat d'exploitation													
frais financiers et charges assimilées													
Résultat avant impôts													
Impôt sur bénéfice													
Résultat net													
Cash flow = Rnet + Amort)													

5. Compte d'exploitation prévisionnel annuel

Compte D'exploitation Prévisionnel annuel				
Eléments	**1ère année**	**2ème année**	**3ème année**	**Total**
Chiffre d'affaires				
Charges d'exploitation				
Valeur ajoutée				
Charge du personnel				
Excédent brut d'exploitation (EBE)				
Amortissement et prévisions				
Résultat d'exploitation				
Frais financiers et charges assimilées				
Résultat avant impôts				
Impôt sur bénéfice				
Résultat net				
Cash flow = Rnet + Amort)				

6. Plan de trésorerie

	mois 1	**mois 2**	**mois 3**	**mois 4**	**mois 5**	**mois 6**	**mois 7**	**mois 8**	**mois 9**	**mois 10**	**mois 11**	**mois 12**
1. **Argent disponible en début de mois**												
2. Argent provenant des ventes												
3 Autres entrées d'argent												
4. TOTAL DES ENTREES												
5. Charges du personnel												
6. Charges d'exploitation												
7. Frais financiers et charges assimilées												
8. Montant des dépenses pour investissements en équipement												
9. Autres dépenses (remboursement emprunt)												
10. TOTAL DES DEPENSES												
11. Argent disponible en fin de mois												

7. Bilan d'ouverture :

Bilan au / /

Actif		Passif	
Postes	**Montants**	**Postes**	**Montants**
Frais d'établissement Frais de recherche et développement Brevets, licences, logiciels Fonds commercial Terrains Bâtiments Installations et agencements Matériel Matériel de transport Avances et acomptes versés sur immobilisations Titre de participation Marchandises Matières premières et autres Fournisseurs, avances versées Clients Banque Chèques postaux Caisse		Capital Fournisseurs d'exploitation Subventions d'investissement Emprunts Dettes de crédit-bail et contrat assimilés Dettes financières diverses	
TOTAL ACTIF		**TOTAL PASSIF**	

V- ANALYSE ET APPRECIATION
- Indicateurs de rentabilité et ratios -

1. CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL HT	……
CHARGES VARIABLES	……
CHIFFRE D'AFFAIRES – CHARGES VARIABLES = **MARGE SUR COUTS VARIABLES**	……
MARGE SUR COUTS VARIABLES ——————————————— = **TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES** CHIFFRE D'AFFAIRES	……
CHARGES FIXES ——————————————————— = **SEUIL DE RENTABILITE** TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES	……

2. RATIOS:

. Ratio d'indépendance financière:

$$\frac{\text{Capitaux propres nets}}{\text{Capitaux étrangers (dettes à moins et plus d'un an)}}$$

Ce ratio, qui renseigne sur l'origine des capitaux, devrait faire apparaître un indice supérieur à 1, traduisant une gestion saine.
Il peut cependant (s'il est inférieur à 1) encore être acceptable à la condition que le rapport :

$$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Dettes à plus d'un an}} \quad \text{soit } 1$$

. **Ratio de financement des immobilisations.**

$$\frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Immobilisations}}$$

Ce ratio doit être supérieur à 1. En effet, les ressources non exigibles mises à la disposition de l'entreprise doivent au moins lui permettre de financer ses moyens de production.

. **Ratio de liquidité.**

$$\frac{\text{Actifs circulants}}{\text{Fonds tiers à court terme}}$$

Un ratio de liquidité au sens large supérieur à 1 équivaut à un fonds de roulement net positif.

Fonds de roulement net = Actifs circulants - fonds de tiers à court terme.

Un fonds de roulement net positif signifie que les actifs circulants restreints "couvrent" plus ou moins largement les fonds de tiers à court terme.

. **Ratios de solvabilité**.

Les ratios de solvabilité expriment le degré d'endettement de l'entreprise et sa capacité à faire face aux engagements qui en résultent au moyen des liquidités que son activité engendrera.

$$\text{Degré d'endettement global} = \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Passif total}}$$

Plus le degré d'endettement est élevé, plus le risque financier est lui aussi élevé.

www.tunisie-etudes.info

Ce document a été téléchargé depuis
www.tunisie-etudes.info

Des documents gratuits, devoirs, examens, cours, exercices, corrigés... Ainsi que toute une rubrique pour vous aider à trouver un emploi sans oublier les avis de concours en direct

Notre page Twitter :
http://www.twitter.com/TunisieEtudes
Notre page FaceBook :
http://www.facebook.com/TunisieEtudes



Merci d'avoir choisi www.tunisie-etudes.info
Bonne lecture et bon travail