

# SOCRATES ACADEMY OF PROJECT MANAGEMENT



## ‘ELABORATION DE PLAN D’AFFAIRE’ ( *BUSINESS PLAN* )

Website: [www.sapinternation.net](http://www.sapinternation.net)

E-Mail: [info@sapinternational.net](mailto:info@sapinternational.net)

*SECTION II. LES ARTICULATIONS &  
ELEMENTS CONSTITUTIFS DE PLAN  
D'AFFAIRE*

## Introduction

Il n'existe pas de règles absolues à suivre pour rédiger un plan d'affaire efficace. L'essentiel est de démontrer que vous possédez la motivation voulue, le savoir-faire, les compétences et la confiance nécessaire pour mener à bien votre projet. Pour ce faire, avant de rédiger votre business plan, prenez connaissance des critères de recherche et de validation des destinataires, notamment des partenaires ou investisseurs. En effet, chaque document possède ses particularités en fonction du type et exigence de lecteur et du projet. Ainsi par exemple, si les banquiers ne tiennent compte que de la capacité à rembourser l'emprunt en regardant notamment la capacité d'autofinancement et les actifs de la société, les actionnaires, eux, ne jurent que par la rentabilité du projet.

Il en est de même concernant les projets puisque les activités se différencient par leur nature. Le business plan d'un restaurant ne peut pas forcément convenir à celui d'un salon de coiffure par exemple; le nombre de personnel nécessaire et les équipements sont différents pour ces deux activités.

Ainsi les éléments de plan d'affaire varient selon la nature et la catégorie de l'affaire elle-même.

Par exemple,

- Un plan d'affaire pour les créateurs d'entreprises;
- Un plan d'affaire pour les entreprises existantes;
- Un plan d'affaire pour des projets spécifiques.

Le plan d'affaires des créateurs d'entreprise est similaire à celui des petites et macro entreprises déjà existantes. La différence est que le plan d'affaires des créateurs d'entreprise est basé sur des recherches initiales et des estimations pendant que le plan d'affaires des petites entreprises existantes est basé sur l'expérience des périodes de production antérieures.

En plus, le plan d'affaires des créateurs est plus détaillé dans son chapitre 1 concernant:

- ✓ Les données personnelles du promoteur,
- ✓ le choix de l'emplacement stratégique,
- ✓ la disponibilité des équipements,
- ✓ l'initiation d'une gestion et comptabilité ainsi que,
- ✓ l'analyse FFOM.

## II. A. Les Principales articulations de plan d'Affaire

De son côté, un plan d'affaire pour des projets spécifiques d'une entreprise ou d'un/des investisseurs particulier (s) suit un schéma d'étude plus complexe et plus détaillé sur les aspects ci-dessous:

1. L'introduction générale: présentation du promoteur, présentation de l'entreprise, description de l'idée d'affaire
2. L'Étude commerciale;
3. L'Étude technique;
4. Étude financière & Analyse de la rentabilité;
5. Analyse économique.

## II.B. Éléments constitutifs de Plan d'affaire

Comme souligné plus haut dans les paragraphes précédents, il n'existe pas de canevas standard de plan d'affaire. L'essentiel ici est de fournir à ses interlocuteurs, des données satisfaisantes sur son projet/son entreprise. Notez que les plans d'affaires présentent généralement les plans de l'entreprise sur les 3 prochaines années, mais celui-ci peut être modifié au rythme de l'évolution de l'activité.

En général, un plan d'affaire doit contenir les principales articulations ci-dessous:

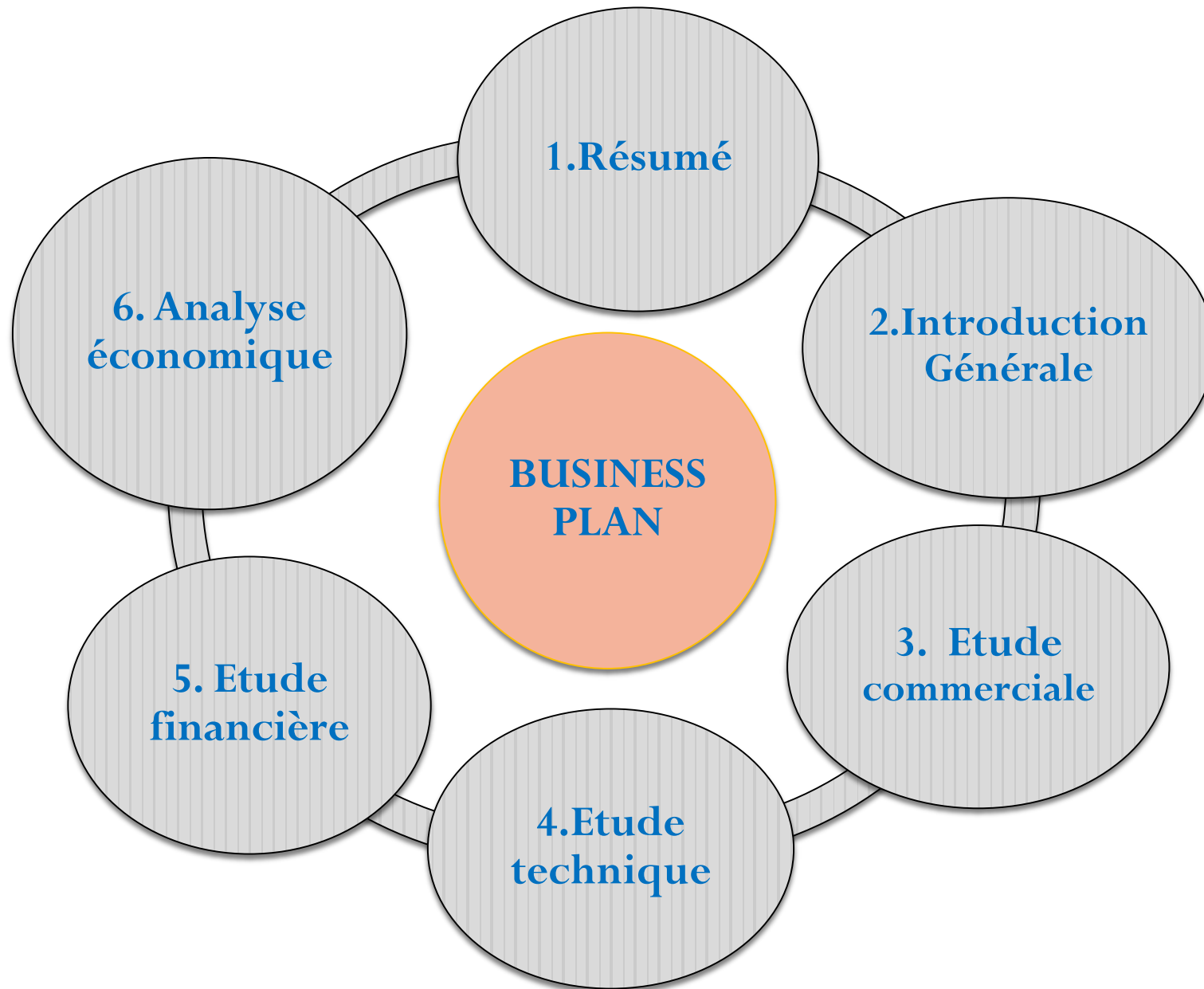
**1. Résumé exécutif:** réalisé en dernier lieu dans le processus d'élaboration de projet, mais présenté en première position, le résumé de votre plan d'affaire a pour objectif de susciter l'envie de potentiels investisseurs d'en connaître davantage sur votre projet.

## **2. Introduction Générale:**

- i. Les données personnelles:* Données de connaissance approfondies du promoteur/de l'entreprise
  - ii. Profil du projet ou de l'entreprise:* Produits et Service
  - iii. L'idée d'affaire*
- 3. Etude commerciale:** Plan marketing/stratégies de vente



4. **Etude technique:** Capacité technique, équipements, Plan de production et de vente.
5. **Etude financière:**
  - i. *Estimations/projection de coûts* (pour la création d'entreprise) ou le calcul de coûts pour les entreprises existantes.
  - ii. *Plan de financement:* source de fond/modalités de financement.
  - iii. *La rentabilité financière:*
    - ✓ Compte d'exploitation prévisionnel (au moins sur 3 années),
    - ✓ Les indicateurs de rentabilités
    - ✓ Les ratios de rentabilité.
6. **L'analyse économique:** effets sociaux du projet et Contribution à la valeur ajoutée nationale,



## ETUDE DE CAS N°1:

Solomon Ba est un jeune passionné de l'agro-business. À la fin de ses études universitaires dans la faculté d'agronomie, Il a eu le courage de s'aventurer dans la création de son entreprise qu'il a toujours rêvé. Bien qu'il n'ait presque rien comme capital matériel de départ, il se dit « *J'ai quand même un rêve, une bonne idée, des compétences et surtout une passion: l'Agribusiness* ». Le jeune diplômé ne sait réellement ni où ni comment démarrer mais il est très optimiste. Il aimerait se lancer dans la production et transformation des produits agricoles surtout le maïs et la tomate.

Un bon matin, Solomon dont l'idée d'entreprise ne l'a jamais quitté même une seconde depuis des semaines, trouve génial l'idée d'associer un homme riche de son quartier à son projet.

tonton  
Bambara????



*« Mr. Bambara a de l'argent et serait sans doute intéressé à investir dans mon business si je lui présente mon idée d'affaire », se dit-il.*

De cette résolution, le jeune vient de débiter son aventure.

### *Questions de Réflexion:*

- 1. Qu'est-ce que le jeune Solomon doit présenter à tonton Bambara?*
- 2. Que pourraient être les pré-requis du jeune entrepreneur pour pouvoir convaincre ses divers interlocuteurs?*
- 3. Qui d'autres doit-il envisager d'approcher dans le cadre de son idée d'affaire?*

## *1. Qu'est-ce que le jeune Solomon doit présenter à tonton Bambara?*

- Le document de plan d'affaire qui, en premier lieu, constitue le centre de leur discussion.
- Les documents relatifs à l'agrément de son entreprise ou à défaut son intention.

## *2. Que pourraient être les pré-requis du jeune entrepreneur pour pouvoir convaincre ses divers interlocuteurs?*

Dans la plupart des cas, les jeunes, bien qu'ils aient de bonnes idées, n'ont ni expérience ni les moyens requis pour passer de l'idée à l'action, ce qui les décrédibilise déjà souvent. Ainsi, le jeune Solomon a une tâche extrêmement solide pour pouvoir convaincre ses interlocuteurs. Il a besoin de:

- a. **pouvoir répertorier ses potentielles sources de financement:** Il y a trois grandes catégories de sources de Financement qu'il peut considérer:
- ✓ **GRANT** (*dons*): sous forme de dons de la part de bailleurs de fonds, en cas de projet sociale ou parenté/amis, ce qui est rare et même très incertain
  - ✓ **EQUITY FINANCING** (*Actionnariat*): Des partenaires injectent des fonds dans ton business; il ne te demandent pas de rembourser mais te demandent leur part de bénéfice dans le business.
  - ✓ **DEBT FINANCING** (*dettes*): C'est autrement dit la dette contractée auprès d'un individu ou d'une institution, etc.; cette dette est le plus souvent remboursable avec intérêt et exige hypothèque, avaliseur,.....

- b. savoir identifier stratégiquement de potentiels partenaires (investisseurs, actionnaires, prêteurs, bailleurs de fonds, etc.)
- c. Avoir en main, un bon plan d'affaire.
- d. Passer aux formalités administratives et légales de création de son entreprise.

**N.B.**

En rédigeant le plan d'affaire de son entreprise, le jeune entrepreneur a, s'il veut vraiment réussir son business, à éviter les pièges suivantes:



- **Être trop ambitieux:** Il doit viser loin mais y aller doucement étape par étape selon les moyens disponibles.
- **Dissimuler ses difficultés financières:** Il faut plutôt en informer à son prêteur si, par exemple, ses ventes fluctuent. Un calendrier de remboursement souple pourrait peut être lui convenir davantage. Un plan d'affaires transparent augmentera ses chances de gagner la confiance des banquiers et des investisseurs, qu'il s'agisse d'associés ou de tiers.
- **Fournir de l'information erronée** sur l'équipe de direction, un plan de marketing rédigé à la hâte, des prévisions irréalistes ou des exposés incomplets.

# Quelques formalités administratives et légales de création d'entreprise

## A. CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE:

En fonction de l'activité, du projet, du nombre d'associés ou d'actionnaires réunis, et d'une multitude d'autres paramètres, le choix de l'entrepreneur s'orientera vers une forme juridique qui sera la plus adaptée pour lui dans le cadre de son projet.

### 1. *Les formes juridiques les plus connues pour les créateurs individuels:*

- **EI:** Entreprise Individuelle
- **EIRL:** Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée
- **EURL:** Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.
- **SASU:** Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (*associé unique*)

## 2. Les formes juridiques en cas de plusieurs associés:

- **SNC:** Société en Nom Collectif (*au moins deux associés*)
- **SARL:** Société A Responsabilité Limitée (*Entreprises moyennes*)
- **SA:** Société Anonyme, (pour les grandes entreprises) Etc.
- **SAS:** Société par action Simplifiée.

### **B. PROCÉDURES DE CRÉATION D'ENTREPRISE AU Burundi**

Avant de procéder aux formalités administratives, Solomon avait déjà décidé du nom de son entreprise dont la Solomon Agribusiness Company «**S.A.C.**» en sigle et **EURL** sa forme juridique.

Ainsi, pour l'enregistrement de son entreprise, il a besoin de ce qui suit:

- Nom de la Société ;
- Procès-verbal de constitution de la société (en cas d'associés);
- Carte Nationale d'Identité ;
- Frais exigés pour les formalités administratives.

**N.B.**

*Les documents exigés peuvent varier d'un pays à l'autre*

### *3. Qui d'autres doit-il envisager approcher dans le cadre de son idée de projet d'affaire?*

R/Il peut envisager d'approcher;

- i. D'autres potentiels investisseurs/actionnaires
- ii. Une institution bancaire pour un probable crédit, s'il peut avoir un avaliseur, ou un hypothèque;
- iii. Des institutions/organisations d'appui aux jeunes entrepreneurs;
- iv. De volontaires et/ou recrues sous salariés avec promesse des avantages dans le futur proche.