**NB : CET EXEMPLE DE BUSINESS PLAN N’EST PAS OBLIGATOIRE, VOUS POUVEZ FOURNIR**

**LE MODELE QUI VOUS CONVIENDRA**

**I – INFORMATIONS GENERALES SUR LE PROJET ET LE PROMOTEUR**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage**: cette partie traite des informations relatives : i) au projet, ii) au promoteur et iii) à l’entreprise |

**2.1 Le projet**

|  |
| --- |
| **2.1.1 Description et historique du projet** |
|  |
| **2.1.2 Objectifs du projet** |
| **2.1.3 Vision (le rêve du promoteur)** |
|  |
| **2.1.4 – Mission (ce qu’il faut faire pour réaliser le rêve, cibles,** |
|  |
| **2.1.5- Localisation du projet** |
|  |
| **2.1.6 - Coût et nombre emplois créés** |
|  |

**2.2 – Le promoteur**

|  |
| --- |
| **2.2.1 – Nom et coordonnées** |
|  |
| **2.2.2 –Profil (formations reçues, stages pratiques…)** |
|  |
| **2.2.3 – bilan personnel avec expérience antérieures et actuelles (valoriser les réussites, faire part des échecs également)** |
|  |

**2.3 – L’entreprise**

|  |
| --- |
| **2.3.1 – Forme juridique** |
|  |
| **2.3.2 – Structuration et personnel** |
|  |
| **2.3.3 – Partenaires (techniques et financiers)** |
|  |

**III – ANALYSE DU MARCHE ET DE L’ENVIRONNEMENT**

**3.1 – Analyse du marché**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage: cette partie consiste à: i) analyser la demande et définir ses caractéristiques, ii) analyser l’offre et la concurrence ainsi que ses caractéristiques et iii) conclure l’analyse en dégageant les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces. |

**3.1.1 – Analyse de la demande**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage:** Qui achète mon produit ? Liste des personnes ou entreprises  Où sont-ils localisés ? Quel est leur nombre approximatif ? Quelle quantité demandée par jour ? Quelles sont leurs exigences ?  Faites ressortir si vous avez eu des contacts avec certains d’entre eux et mentionner s’il y a eu des promesses d’achat.  NB : Ici il s’agit de tous les clients qui peuvent acheter vos produits ou services. Il ne s’agit pas seulement des clients que vous visez qui vont apparaître dans la partie marché où vous vous positionnez sur les clients que vous comptez toucher. Il s’agit de l’ensemble des clients potentiels. |

**A titre d’exemple pour un promoteur de bio digesteur**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Segments de clients** | **Localisation** | **Nombre** | **Type produits demandés** | **Quantité demandée** | **Besoins et préférences** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Exigences des clients** : | | | | | |
|  | | | | | |

**3.1.2 – Analyse de l’offre et de la concurrence**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage:** Bien cibler vos concurrents c’est-à-dire ceux qui offrent le même produit ou des produits de substitution. Pour chaque concurrent faites ressortir les produits/qualités, les quantités produites, les forces et faiblesses. Si possible donnez des chiffres sur les nombre de produits livrés. |

**A titre d’exemple pour un promoteur de bio digesteur**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Concurrents** | **Produit** | **Quantité produite** | **Forces** | **Faiblesses** | **Observations** |
| **01** |  |  |  |  |  |  |
| **02** |  |  |  |  |  |  |
| **03** |  |  |  |  |  |  |
| **04** |  |  |  |  |  |  |
| **05** |  |  |  |  |  |  |

**3.1.3 – Analyse de l’environnement**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage: Analyser les différents éléments de l’environnement : i)** règlementation, ii) politiques en faveur du secteur, iii) projets et autres initiatives en cours, iv) situation économique, v) environnement politique, vi) évolution du secteur même, vii) risques spécifiques, viii) risques pays, ix) production nationale, exportations, importations, x) compétences techniques disponibles dans le secteur… Analyser comment tous ces éléments vont affecter positionnement ou négativement votre projet ? |

|  |
| --- |
|  |

**3.1.4 – Conclusion de l’analyse du marché et de l’environnement**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage:** cette partie permet de conclure l’analyse du marché et de l’environnement en dégageant : i) les forces et faiblesses issues de l’analyse du marché et ii) les menaces et contraintes issues de l’analyse de l’environnement. Cette partie est importante car elle sert de base à la définition des stratégies ou choix stratégiques qui vont suivre.  Quelles sont les stratégies à mettre en place pour éviter et/ou réduire les risques et menaces du projet ?  Quelles sont les stratégies à mettre en place pour renforcer les forces et les opportunités ? |

**Titre d’exemple pour un promoteur de bio digesteur**

|  |  |
| --- | --- |
| **FORCES** | **FAIBLESSES** |
|  |  |
| **OPPORTUNITES** | **MENACES** |
|  |  |

**IV – CHOIX STRATEGIQUES**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage**: Découlant des conclusions de l’analyse du marché et de l’environnement, le promoteur doit opérer des choix stratégiques. Ces choix doivent donc être en cohérence avec les conclusions. Ces choix doivent être aussi réalistes. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Domaines** | **Guide de remplissage** | **Exemple** |
| 1. **Marché** |  |  |
| 1. **Stratégie marketing** | **Stratégie du produit**  **Stratégie de prix**  Quelle politique de prix allez-vous appliquer pour être compétitif mais également assurer une marge garantissant votre rentabilité ?  **Stratégie de distribution**  Indiquez quel moyen vous comptez utiliser pour distribuer votre produit ou service: grossistes, détaillants, magasins, supermarché…. Quels sont moyens de transport allez-vous utiliser ?    **Stratégie de communication et de promotion du produit**  Quels seront les moyens de communication que vous utiliserez pour faire la promotion de vos produits et de votre entreprise (radio, télévision, journaux, contacts directs, réseau d’amis, réseaux sociaux, sites Web, participation aux forums ou conférences B2B, référencement SEO,). Quels sont ceux que vous allez privilégier ? |  |
| **5-Stratégie par rapport à la concurrence** | Quelle stratégie allez-vous mettre en œuvre pour faire face à la concurrence ? Mettre en exergue la stratégie de l’Océan bleu. Sur quels éléments vous vous différenciez de vos concurrents (innovations, créativité apportée au produit et service, à la manière de vendre…) |  |
| **6-Stratégie d’autonomie financière** | Quelle stratégie allez-vous-mettre n œuvre pour être rentable et assurer la couverture de l’ensemble de vos charges ? Au bout de combien de temps ? Décrivez votre modèle économique) |  |

**V – PLANIFICATION OPERATIONNELLE**

**5.1 Plan des activités**

**5.1.1 Plan des ventes**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage:** définir les prévisions de vente liées aux cycles de l’activité. Faire une prévision mensuelle sur la première année. Renseigner sur les hypothèses d’évoluer. |

**Tableau 1 : Prévision de la vente par mois :**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produit** |  | **Coût** | **Prix** | **Quantité produite**  **/6mois** | **Quantité à la vente mensuelle** | **Revenu mensuel** | **Bénéfice mensuel** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**Tableau 2 : Prévision de la vente pour six (6) mois :**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Mois 1** | **Mois 2** | **Mois 3** | **Mois 4** | **Mois 5** | **Mois 6** |
| **Revenu mensuel** |  |  |  |  |  | …. |
| **Bénéfice mensuel** |  |  |  |  |  | … |

**Tableau N°02 Prévisions sur 3 ans de l’évolution année par année.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** | **Total** |
| **Revenu mensuel** |  |  |  |  |
| **Bénéficie mensuel** |  |  |  |  |

**5.1.2 – Plan d’approvisionnement**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage: définir les prévisions d’intrants, autres matières premières, tout ce qui rentre dans la production.** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** |  | **Mois1** | **Mois2** | **Mois3** | **Mois4** | | **Mois5** | **Mois6** |
|  | Quantité |  |  |  |  | |  |  |
| PU |  |  |  |  | |  |  |
| Montant |  |  |  |  | |  |  |
|  | Quantité |  |  |  |  | |  |  |
| PU |  |  |  |  | |  |  |
| Montant |  |  |  |  | |  |  |
|  | Quantité |  |  |  |  | |  |  |
| PU |  |  |  |  | |  |  |
| Montant |  |  |  |  | |  |  |
|  | Quantité |  |  |  |  | |  |  |
| PU |  |  |  |  | |  |  |
| Montant |  |  |  |  | |  |  |
|  | | | | | | | | |
| Désignation |  | **Mois7** | **Mois8** | **Mois9** | **Mois10** | **Mois11** | | **Mois12** |
|  | Quantité |  |  |  |  |  | |  |
| PU |  |  |  |  |  | |  |
| Montant |  |  |  |  |  | |  |
|  | Quantité |  |  |  |  |  | |  |
| PU |  |  |  |  |  | |  |
| Montant |  |  |  |  |  | |  |
|  | Quantité |  |  |  |  |  | |  |
| PU |  |  |  |  |  | |  |
| Montant |  |  |  |  |  | |  |
|  | Quantité |  |  |  |  |  | |  |
| PU |  |  |  |  |  | |  |
| Montant |  |  |  |  |  | |  |

**Insérer un même tableau sur 3 ans**

**5.1.3 – Le plan de production**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage**: il s’agit de décliner le chronogramme de mise en œuvre des activités. N.B pour le riz, la période de déroulement des activités varie d’une région à une autre et en fonction des semences. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **ACTIVITES** | **PERIODE D’EXECUTION** | **RESPONSABLES** |
| **I – ACTIVITES A REALISER AVANT LE DEMARRAGE** | | | |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| **II – ACTIVITES A REALISER APRES LE DEMARRAGE** | | | |
| 7 |  |  |  |
| 8 |  |  |  |
| 9 |  |  |  |
| 10 |  |  |  |
| 11 |  |  |  |
| 12 |  |  |  |

**5.1.4 – Le plan d’investissement et plan d’amortissement**

**a) le plan d’investissement**

|  |
| --- |
| **Guide remplissage :** il permet de faire ressortir les investissements prévus pour la période du plan d’affaire**.** |

**A titre d’exemple**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Libellé** | **Unités** | **P.U.** | **Quantité** | **Montant** |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |
|  | Total |  |  |  |  |

**b) le plan d’amortissement**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : il permet de faire ressortir les amortissements pour chaque immobilisation. Il est important de mentionner le mode d’amortissement (constant ou dégressif  NB C’est le montant total des amortissements annuels qui doit figurer dans le poste dotations aux amortissements dans le compte d’exploitation. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RUBRIQUES** | **MONTANT** | **DUREE (en année)** | **AMORTISSEMENT ANNUEL** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTAL** | |  |  |

**5.1.5 – Plan de suivi et de contrôle**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage** : le remplissage de cette partie se base sur le chronogramme des activités bien établi à l’avance. Puis à partir du chronogramme, identifier les points critiques c’est à dire des étapes bien précises qui nécessitent des suivis et contrôles et programmer ces contrôles et suivis.  NB Les périodes d’exécution varient en fonction de la région et des semences. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **ACTIVITES** | **VERIFICATIONS A FAIRE** | **PERIODE D’EXECUTION** | **RESPONSABLES** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |

**5.2.3 – Plan de renforcement des capacités**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : les formations concernent : i) les formations techniques liées au métier/activité et ii) les formations et appuis managériaux. Elles seront mis en œuvre à travers : i) des modules conçus et exécutés par un prestataires et ii) des coaching ou accompagnements sur le terrain  **NB. I) Les formations et appuis managériaux se feront par cohorte et non de façon individuelle pour réduire les coûts, ii) sur les aspects techniques, regrouper les promoteurs exerçant les mêmes activités comme le cas de la ferme avicole** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I – Informations générales**   * Titre du projet : * Nom et adresse du promoteur : * Secteur d’activités : **PISCICULTURE** Montant crédit :  durée : * Localisation géographique :---------------------------------------------------------------------------------------------Taux d’intérêt : N/A * Nombre salariés : **CINQ (5)** Début remboursement : **SEPTIEME MOIS DE PRODUCTION** Fin remboursement : **DOUZIEME MOIS DE PRODUCTION** * Citez les postes des salariées : **Directeur général, Directeur chargé de la production, Administrateurs financier, Agents techniques et Distributeurs.** * Partenaires techniques de mise en œuvre**: JCI GUINEE** | | | | | | | |
| **II – Appuis techniques (formations et appuis techniques)** | | | | | | | |
| **Thème** | **Objectif** | **Contenu** | **Bénéficiaires – donner aussi le nombre** | **Durée** | **Période exécution** | **Responsable exécution** | **Cout détaillé et total** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Autres thèmes** |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Sous-total appuis techniques** | | | | | | |  |
| **II – Appuis managériaux** | | | | | | | |
| **2.1 Savoir être** | | | | | | | |
| **Savoir – être** |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.2 Gestion** | | | | | | | |
| **Gestion** |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.3 Accompagnements** | | | | | | | |
| **Accompagnements en coaching** |  |  |  |  |  |  |  |
| **Sous-total appuis managériaux** | | | | | | |  |
| **Total général renforcement** | | | | | | |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2.2 gestion | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.3 Accompagnements** | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Sous-total appuis managériaux** | | | | | | |  |
| **Total général renforcement** | | | | | | |  |
| **Quote-part pris en charge le promoteur (1% du prêt)** | | | | | | |  |
| **Montant à subventionner** | | | | | | |  |
| **Possibilité prise en charges certains volets par d’autres projets du PNUD ou du Gouvernement** | | | | | | |  |

**5.2 – Ressources humaines**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage** : cette partie traite des informations relatives aux ressources humaines qui seront utilisées dans la mise en œuvre du projet d’une part et du plan de renforcement des capacités d’autre part. |

**5.2.1 – Ressources humaines**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage** : cette partie consiste à détailler dans un tableau les ressources humaines qui seront utilisées dans le cadre de la mise en œuvre du projet. Seront recensés le personnel sous contrat ainsi que la main d’œuvre occasionnelle. |

**A titre d’exemple**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Titre du poste** | **Profil ou qualifications** | **Principales missions** | **Type de contrat** | **Durée** | **salaire** | **Statut (salarié ou main d’œuvre occasionnelle)** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**5.2.2 Organigramme (structure de l’équipe)**

**Insérer organigramme**

**Exemple pour un promoteur de pisciculture**

DIRECTEUR GENERAL

DIRECTEUR DE LA PRODUCTION

RESPONSABLE ADMINISTRATIF ET FINANCIER

DISTRIBUTEUR

**VI Projections financières**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage** : sont traités ici tous les éléments des projections financière : i) tableau des produits, ii) tableau des charges, iii) compte d’exploitation avec les soldes caractéristiques de gestion, iv) le plan des investissements, v) les besoins en fonds de roulement, vi) le plan de trésorerie, vii) le bilan d’ouverture et viii) le tableau de remboursement des prêts. |

**6.1.1 – Tableau des produits**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : Ce tableau fait ressortir les produits c’est-à-dire les recettes attendues sur la période du plan d’affaires**.** |

**Exemple produits pour un hectare de riz**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Désignation** | **Quantité produite** | **Prix unitaire** | **Montant total** |
|  |  |  |  |
| Autres produits |  |  |  |
| Total |  |  |  |

**Chiffre d’affaires sur 3 ans**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chiffre d’affaire** |  |  |  |
| **Vente** |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**6.1.2 – Les charges**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : ce tableau fait ressortir l’ensemble des charges prévues sur la période du plan d’affaires. Les charges doivent intégrer également les dotations aux amortissements et éventuellement des provisions pour pertes. Des commentaires doivent être insérés pour expliquer les hypothèses qui ont été utilisées pour obtenir les données chiffrées. Les charges doivent être exhaustives. La sous-estimation des charges avec pour conséquence de surestimer le résultat d’exploitation. |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N | Désignation | Unité | Pu | Quantité | Montant |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  |  |
| 16 |  |  |  |  |  |
| 17 |  |  |  |  |  |
| 18 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **TOTAL** | | | |  |

**6.1.3 – Le compte d’exploitation avec solde caractéristiques de gestion**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage**: Le compte d’exploitation confronte les prévisions de recettes et dépenses et produits des niveaux intermédiaires de résultats appelés solde caractéristiques de gestion. La marge brute est pour les activités commerciales. Pour les activités de production, il n’existe pas de marge brute. On passe directement au calcul de la valeur ajoutée |

**Ici pour le cas du riz, procéder au compte d’exploitation pour un hectare**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | RUBRIQUE | Unité | Quantité | Prix unitaire | Montant |
|  | CHIFFRE D’AFFAIRE |  |  |  |  |
|  | | | | | |
| N | CHARGE D’EXPLOITATION | unite | Pu | Quantité | Montant |
| 1 | Location du terrain |  |  |  |  |
| 2 | Achat de semence de 1 sac |  |  |  |  |
| 3 | Premier labour avec tracteur |  |  |  |  |
| 4 | Deuxième labour avec tracteur |  |  |  |  |
| 5 | Hersage |  |  |  |  |
| 6 | herbicide total |  |  |  |  |
| 7 | herbicide sélectif |  |  |  |  |
| 8 | herbicide total du pourtour |  |  |  |  |
| 9 | Pulvérisateur |  |  |  |  |
| 10 | engrain NPK de 50kg |  |  |  |  |
| 11 | urée de 50kg |  |  |  |  |
| 12 | Désherbage manuel |  |  |  |  |
| 13 | Surveillance |  |  |  |  |
| 14 | la moissonneuse batteuse |  |  |  |  |
| 15 | Le vanage |  |  |  |  |
| 16 | Transport du champ au magasin |  |  |  |  |
| 17 | Location du magasin |  |  |  |  |
| 18 | achat des palettes |  |  |  |  |
|  | Total pour une production de un hectare |  |  |  |  |
|  | TOTAL POUR UNE PRODUCTION DE 10 hectare |  |  |  |  |
|  | Prime salariales |  |  |  |  |
|  | Dotation aux amortissements |  |  |  |  |
|  | Dotations aux approvisionnements |  |  |  |  |
|  | **TOTAL** | | | |  |
|  |  | | | |  |

|  |
| --- |
| **CASH FLOW(TRESORERIE) :** |

**6.1.4 – Le plan d’investissement et plan d’amortissement**

**a) le plan d’investissement**

|  |
| --- |
| **Guide remplissage :** il permet de faire ressortir les investissements prévus pour la période du plan d’affaire**.** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Libellé** | **Unités** | **P.U.** | **Quantité** | **Montant** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **Total** |  |  |  |  |

**b) le plan d’amortissement**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : il permet de faire ressortir les amortissements pour chaque immobilisation. Il est important de mentionner le mode d’amortissement (constant ou dégressif  NB C’est le montant total des amortissements annuels qui doit figurer dans le poste dotations aux amortissements dans le compte d’exploitation. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RUBRIQUES** | **MONTANT** | **DUREE (en année)** | **AMORTISSEMENT ANNUEL** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |  |

**6.1.5 – Le besoin en fonds de roulement**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage** : il s’agit ici de dégager toutes les dépenses que doit supporter le promoteur avant la vente de ses produits. Sera déduit de ce total**,** le montant que le promoteur peut autofinancer. Le reste constitue le montant que le promoteur cherchera à faire financer. Dans les charges, il s’agit seulement des charges décaissables donc il faut exclure les amortissements. |

**Pour la culture de riz, insérer le tableau des charges pour un hectare en excluant les amortissements**

**6.1.6 – Le besoin en financement**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : ce tableau fait ressortir les besoins en financement globaux du promoteur. Ils sont constitués : i) des besoins en fonds de roulement et ii) des investissements. Les informations sont à prendre dans les totaux des deux tableaux précédents. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N°** | **RUBRIQUE** | **MONTANT** |
| **1** | Besoins en fonds de roulement |  |
| **2** | Investissements |  |
|  | **TOTAL BESOINS FIINANCEMENT** |  |

**6.1.7 – Le plan de financement**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : ce tableau fait ressortir : i) les besoins en financement à gauche et ii) les sources de financement à droite. Les besoins en financement sont issus du tableau précédent. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **EMPLOIS** | | **RESSOURCES** | |
| **RUBRIQUES** | **MONTANT** | **RUBRIQUES** | **MONTANT** |
| BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT |  | APPORT DU PROMOTEUR |  |
| INVESTISSEMENTS |  | AUTRES SOURCES FINANCEMENT |  |
|  |  | EMPRUNT BANCAIRE/IMF |  |
| **TOTAL** |  | **TOTAL** |  |

**6.1.8 – Le plan de trésorerie**

|  |
| --- |
| Guide de remplissage : ce tableau fait ressortir sur une période définie les recettes et les dépenses à décaisser. Il permet :i) de prévoir les périodes de besoins de financement et ii) les périodes où sont enregistrées les recettes et qui permettent de prévoir le remboursement du crédit en l’adaptant au cycle de l’activité. |

**Pour un 10 hectares**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Poste** | **Mois 1** | **Mois 2** | **Mois 3** | **Mois 4** | **Mois 5** | **Mois 6** | **Mois 7** | **Mois 8** | **Mois 9** | **Mois 10** | **Mois 11** | **Mois 12** |
| **Recettes** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **VENTE D** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total (1)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Dépenses** | **Preparation des semailles** | | | **Production** | | | | | **recoltes** | |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Total ( 2)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Solde (1)–(2)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |

**6.1.9 Bilan d’ouverture**

|  |
| --- |
| **Guide de remplissage** : il permet d’établir le bilan au démarrage de l’activité. Il fait ressortir d’une part les ressources et d’autre part les affectations de ces ressources. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ACTIF** | | **PASSIF** | |
| **RUBRIQUES** | **MONTANT** | **RUBRIQUES** | **MONTANT** |
| Achat domaine |  | Capital propre |  |
| Construction |  | Autres apports |  |
| Mobilier |  | Subventions |  |
| Matériels divers |  | Emprunt bancaire |  |
| Outillage (motoculteur) |  | CREDIT FOURNISSEUR |  |
| Frais d'établissements |  |  |  |
| Stock matières premières et autres  ( semences) |  |  |  |
| Besoins en fonds de roulement |  |  |  |
| Banque |  |  |  |
| Caisse |  |  |  |
| **TOTAL** |  | **TOTAL** |  |
|  |  |  |  |