Plan

d’affaires

MOBI-TRE PHASE 2

# Synthèse

## Promoteur et associés

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Promoteur : |  | Associé : |  |
| Qualifications : |  | Qualifications : |  |
| C.I.N : |  | C.I.N/ Carte séjours : |  |
| Adresse : |  | Adresse : |  |
| Téléphone : |  | Téléphone : |  |
| Adresse Electronique : |  | Adresse Electronique : |  |

**Projet**

* Type : Création  Extension 
* Nature du Projet : ………………………………………………………………………………
* Secteur d’activité : ………………………………………………………………………………
* Répartition et nature des Capitaux (en TND) : ………………………………………………………

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Actionnaire** | **Montant** | **Pourcentage** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Total** |  | **100 %** |

* Coût total du projet : ………………………………………………………………………………

## Implantation

* + Lieu d’Implantation : ………………………………………………………………………………
  + Gouvernorat : ………………………………………………………………………………
  + Surface des Bâtiments / Terrain : ………………………………………………………………………………

## Caractéristique de la société

* + Raison Sociale : ………………………………………………………………………………
  + Forme Juridique : SARL / SUARL
  + Siège Social : ………………………………………………………………………………
  + Capital Social : ………………………………………………………………………………

## Production et marché

* + Produits / Service : ………………………………………………………………………………
  + Pourcentage de Production Destiné à l’Export : …………………………………………………………
  + Possibilité du Marché : ………………………………………………………………………………

# LE PRPJET

## Résumé du projet

[Il faut tout d’abord décrire votre entreprise (le pourquoi de celle-ci, qui sont les propriétaires, etc.]

## Description des produits et/ou services

*[Décrivez en détails votre produit ou service et son utilisation. Nommez les avantages qui le distinguent de ses concurrents. Prouvez que votre entreprise répond véritablement à un besoin. S’il s’agit d’un agrandissement ou d’une expansion, prouvez que c’est nécessaire au développement de votre entreprise]*

## La mission de l’entreprise

*[La mission veut dire la question suivante : « Pourquoi l’entreprise existe ? ]*

## Vision

*[Ce que l’entreprise aspire à devenir.]*

## Contribution personnelle

*[Indiquer ce que vous (et les autres actionnaires ou promoteurs] allez apporter à l’entreprise : nom, mise de fonds, contribution en heures/semaine, argent, transfert d’actifs, etc. Le financier accorde beaucoup d’importance à la mise de fonds du ou des promoteur(s).]*

## Répartition des tâches et responsabilités

|  |  |
| --- | --- |
| Promoteurs | Rôle dans l’entreprise |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Objectifs

*[Présenter ici les objectifs qualitatifs et quantitatifs à atteindre pour votre entreprise à court, moyen et long terme. Ces chiffres servent à définir comment vous voyez votre entreprise dans les prochaines années et doivent correspondre aux états financiers détaillés plus loin dans ce document. Les objectifs devront être SMART : Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et définis dans le Temps.]*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **OBJECTIFS** | **Court terme**  (Moins d'un an) | **Moyen terme**  (1-3 ans) | **Long terme**  (4-5 ans) |
| **Chiffre d'affaires**  (selon les prévisions élaborées) |  |  |  |
| **Nombre de clients** |  |  |  |
| **Nombre d'employés** |  |  |  |
| **Points de vente ou réseau**  **de distribution** |  |  |  |
| **Territoire couvert** |  |  |  |
| **Production :** nombre de produits  fabriqués ou nombre d'heures facturables (Services) |  |  |  |
| **Conception de nouveaux produits ou ajout de services** |  |  |  |
| **Bénéfice net** |  |  |  |
| **Objectifs qualitatifs** |  |  |  |

## Identification des besoins en main-d’œuvre

*[Expliquer les emplois créés ou prévus, le nombre, les rôles, les responsabilités et la politique salariale pour les employés et les dirigeants]*

## Ressources externes

[*Énumérer les principaux contacts que vous avez, ainsi qu’une courte description de la nature de votre relation avec chacun d'eux. Exemples de ressources externes : comptable, avocat, spécialiste dans votre domaine, conseiller en développement des affaires, etc.]*

# Le marché

## Secteur d’activité de l’entreprise

*[Décrire le secteur dans lequel vous œuvrez. Comment fonctionne-t-il? Tendances, facilité d’entrée, etc.]*

## Marché cible

*[Décrire le marché visé et description de votre clientèle]*

## Concurrence

[*Dresser le portrait des concurrents directs et indirects, Quelles sont les forces et les faiblesses de vos concurrents en termes de : réputation, qualité, prix, expérience, localisation, service, etc.]*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concurrents** | **Forces** | **Faiblesses** |
| Concurrent 1 |  |  |
| Concurrent 2 |  |  |
| Concurrent 3 |  |  |

## Analyse FFMO (SWOT)

[*Dresser les points forts qui constituent un avantage et les points faibles qui constituent des lacunes, ainsi que les menaces extérieures présentant un risque et les opportunités extérieures qui font effet levier à la croissance de l’entreprise.]*

|  |  |
| --- | --- |
| **Forces (internes)** | **Faiblesses (internes)** |
| (+)  (+)  (+) | (-)  (-)  (-) |
| **Opportunités (externes)** | **Menaces (externes)** |
| (+)  (+)  (+) | (-)  (-)  (-) |

# Opérations

*[De quelle façon allez-vous procéder dans votre entreprise en ce qui concerne la production ?]*

**N.B. Cette section est souvent absente pour les services.**

## Matières premières

*[Dressez la liste des matières premières requises, leur disponibilité, leur qualité/ quantité, leur coût et l’inventaire de départ nécessaire.]*

## Fournisseurs

*[Dressez la liste des fournisseurs, leurs conditions d’achat, le délai et le coût de la livraison et leur localisation.]*

## Description du processus de fabrication et de la technologie utilisée

*[Énumérer les étapes nécessaires pour mener à bien les activités de l’entreprise. Si vous prévoyez faire de la sous-traitance, expliquer les raisons de ce choix.]*

**N.B. Cette section est souvent absente pour les services.**

## Équipements

[*Décrivez les équipements, indiquez s’ils sont neufs ou usagés, leurs fournisseurs, le délai de livraison et leur durée de vie. Quels seront les coûts d’acquisition de l’équipement ? Et ceux de l’entretien ?]*

## Calendrier de mise en œuvre

*[­Décrire les étapes du lancement de votre entreprise.]*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Action** | **Échéancier** | **Responsable** |
| Exemple : Rédiger le plan d’affaires |  |  |
| Exemple : Choisir l’emplacement de l’entreprise |  |  |
| Exemple : Trouver le financement du projet |  |  |
| Exemple : Enregistrer ou incorporer l’entreprise |  |  |
| Exemple : Obtenir les permis d’exploitation et autres |  |  |
| Exemple : Construire et/ou aménager le local |  |  |
| Exemple : Acheter les équipements et la machinerie |  |  |
| Exemple : S’approvisionner en matières premières et fournitures |  |  |
| Exemple : Engager la main-d’œuvre |  |  |
| Exemple : Effectuer la publicité |  |  |
| Exemple : Procéder à l’ouverture de l’entreprise |  |  |

## Les risques du projet

*Énumérer les risques ayant trait à la réalisation de votre projet. Également, décrivez les mesures que vous allez prendre à l’avance pour les éviter et aussi les mesures que vous prendriez pour les corriger s’ils survenaient.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Risques** | **Mesures préventives** | **Mesures correctives** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# Plan financier

## Les prévisions financières

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Coûts du projet** | | **Financement du projet** | |
| Frais de démarrage | TND | Mise de fonds | TND |
| Fonds de roulement | TND | Emprunt 1 | TND |
| Inventaire | TND | Emprunt 2 | TND |
| Équipement | TND | Marge de crédit (autorisée) | TND |
| Fournitures de bureau | TND | Subvention | TND |
| Frais de commercialisation | TND | Autres | TND |
| Améliorations locatives | TND |  | TND |
| Autres | TND |  | TND |
| **TOTAL** | TND | **TOTAL** | TND |

## 

## Répartition de la propriété et mise de fonds

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Promoteur(s)** | **Mise de fonds (TND)** | **Mise de fonds (biens)** | **%** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## État des résultats ou prévisions

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **État des résultats prévisionnels** | | | | | | |
|  | Année 1 |  | Année 2 |  | Année 3 |  |
| **Ventes** |  | DT |  | DT |  | DT |
| Quantités vendues |  |  |  |  |  |  |
| Coût des marchandises vendues |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Bénéfice brut** |  | DT |  | DT |  | DT |
|  |  | | | | | |
| **Frais d’exploitation** |
|  |
| Achats matières premières |  |  |  |  |  |  |
| Salaires et avantages sociaux |  |  |  |  |  |  |
| Entretien et rép. des bâtiments |  |  |  |  |  |  |
| Entretien et rép. des équipements |  |  |  |  |  |  |
| Électricité et chauffage |  |  |  |  |  |  |
| Loyer |  |  |  |  |  |  |
| Assurances |  |  |  |  |  |  |
| Taxes, licences et permis |  |  |  |  |  |  |
| Entretien et rép. du matériel roulant (Voitures…) |  |  |  |  |  |  |
| Fournitures d’atelier et petits outillages |  |  |  |  |  |  |
| Papeterie et dépenses de bureau |  |  |  |  |  |  |
| Téléphone |  |  |  |  |  |  |
| Honoraires professionnels |  |  |  |  |  |  |
| Amortissement |  |  |  |  |  |  |
| Frais de déplacement |  |  |  |  |  |  |
| Autres |  |  |  |  |  |  |
| **Total** |  | DT |  | DT |  | DT |
|  |  | | | | | |
| **Frais financiers** |
|  |
| Frais bancaires et intérêts |  |  |  |  |  |  |
| Intérêts de la dette à long terme |  |  |  |  |  |  |
| Autres |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Total** |  | DT |  | DT |  | DT |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Bénéfice (perte) avant impôts** |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| Impôt sur le revenu |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Bénéfice (perte) net** |  | DT |  | DT |  | DT |