



CANEVAS GENERAL D'UN PLAN D'AFFAIRES

A – INFORMATIONS GENERALES SUR LE PROJET ET LE PROMOTEUR

-RESUME DU PROJET

1. Le projet
 - 1.1 Description et historique du projet
 - 1.2 Objectifs du projet
 - 1.3 Vision et mission
 - 1.4 Localisation du projet
 - 1.5 Coût et nombre d'emplois créés
2. Le Promoteur
 - 2.1 Nom et coordonnées
 - 2.2 Profil
 - 2.3 Bilan personnel avec expériences antérieures et actuelles
3. L'entreprise
 - 3.1 Forme juridique
 - 3.2 Structuration et personnel
 - 3.3 Partenaires

B – ANALYSE DU MARCHÉ ET DE L'ENVIRONNEMENT

1 ; Analyse de l'environnement, de l'évolution du secteur

1. Analyse de la demande
2. Analyse de l'offre et de la concurrence
3. Conclusion de l'analyse : forces, faiblesses, opportunités et menaces

C – PLANIFICATION STRATEGIQUE (plan de commercialisation)

1. Ciblage du marché
2. Définition de la stratégie marketing
 - 3.1 stratégie produit.
 - 3.2 Stratégie de distribution
 - 3.3 Stratégie de communication et promotion
 - 3.4 Stratégie de prix
 - 3.5 Autres stratégies

3. Définition de la stratégie par rapport à la concurrence
4. Définition stratégie d'autonomie financière

D – PLANIFICATION OPERATIONNELLE

1. Plan des activités (avant et après financement)
 - 1.1 Plan des ventes
 - 1.2 Plan d'approvisionnement
 - 1.3 Plan de production
2. Ressources humaines
 - 2.1. équipe-projet
 - 2.2 Plan de renforcement des capacités
3. Risques et moyens de les minorer
4. Projections financières
 - 1.1 Les produits
 - 1.2 Les charges
 - 1.3 Le compte de résultat avec les soldes de gestion
 - 1.4 Le plan des investissements
 - 1.5 Les besoins en fonds de roulement
 - 1.6 Le besoin en financement
 - 1.7 Le plan de trésorerie
 - 1.8 Le bilan d'ouverture
 - 1.9 Le tableau de remboursement des prêts
5. Les facteurs de succès

Annexes

- CV promoteur
- Fiches techniques