

# CRÉER VOTRE ENTREPRISE

## Plan d'Affaire







CRÉEZ VOTRE  
ENTREPRISE

# **PLAN D'AFFAIRE**

Bureau International du Travail



Il s'agit d'une œuvre publiée en libre accès sous la licence Attribution-ShareAlike 3.0 IGO (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo>). Les utilisateurs peuvent réutiliser, partager, adapter et s'appuyer sur l'œuvre originale, même à des fins commerciales, tel que détaillé dans la licence. Toutes les nouvelles œuvres qui utilisent le contenu d'origine doivent porter la même licence CC-BY-SA. L'OIT doit être clairement mentionnée en tant que propriétaire de l'œuvre originale. L'utilisation de l'emblème de l'OIT est interdite dans le cadre de travail des utilisateurs.

**Les traductions** – En cas de traduction de cet ouvrage, la mention suivante doit être ajoutée à la traduction: *Cette traduction n'a pas été créée par le Bureau international du Travail (BIT) et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle de l'OIT. L'OIT n'est pas responsable du contenu ou l'exactitude de cette traduction.*

**Les adaptations** – Dans le cas d'une adaptation de cette œuvre, la mention suivante doit être ajoutée à l'attribution: *C'est une adaptation d'une œuvre originale réalisée par le Bureau international du Travail (BIT). La responsabilité des points de vue et opinions exprimés dans l'adaptation incombe exclusivement à l'auteur ou aux auteurs de l'adaptation et ne sont pas approuvés par l'OIT. Les adaptations non approuvés par le service des PME de l'OIT ne peuvent pas utiliser le nom de marque et le logo du programme GERME.*

Tous les renseignements sur les droits et les licences doivent être adressés à: Publications du BIT (Droits et licences), CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel à [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org).

---

Bureau international du Travail

Créez votre entreprise: Plan D'Affaire / Bureau international du Travail, Département des Entreprises. Genève: OIT, 2016

ISBN: 9789222310869; 9789222310876 (web pdf);

Bureau international du Travail, Département des Entreprises.

Développement des entreprises / gestion du marketing / petite entreprise / affaires

03.04.5

*Le Catalogage de l'OIT en Données (data) avant publication*

---

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications et les produits électroniques du Bureau international du Travail peuvent être obtenus dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: [pubvente@ilo.org](mailto:pubvente@ilo.org).

---

### **A propos du Programme Gérez mieux Votre Entreprise (GERME)**

Le Programme Gérez mieux votre entreprise (GERME) est un programme de formation en gestion élaboré par l'Organisation internationale du Travail (OIT) avec un accent sur le démarrage et l'amélioration des petites entreprises comme stratégie pour créer plus d'emplois de qualité pour les femmes et les hommes, notamment dans les économies émergentes. Avec un programme de sensibilisation estimé dans plus de 100 pays, il est l'un des plus importants programmes mondiaux dans ce domaine.

Le programme comprend quatre modules interdépendants - Trouver votre idée d'entreprise (TRIE), Créer votre entreprise (CREE), Gérez mieux votre entreprise (GERME)<sup>1</sup> et Agrandissez votre entreprise (AVE).

L'OIT met en œuvre le programme en utilisant une structure à trois niveaux comprenant les Maîtres formateurs, les formateurs et les bénéficiaires finaux – les entrepreneurs potentiels et existants. Les Maîtres formateurs agréés par l'OIT sont responsables du développement de la capacité des formateurs à mener efficacement la formation du programme GERME. Ensuite, les formateurs forment les entrepreneurs dans les modules du programme GERME. L'OIT joue un rôle essentiel dans l'identification et la diffusion des meilleures pratiques, la réalisation des formations et les activités de suivi, le contrôle de la qualité et la prestation des conseils techniques sur la mise en œuvre du programme GERME.

### **À propos du programme Créez votre entreprise (CREE)**

Créez Votre Entreprise (CREE) est un programme de formation conçu pour les personnes qui ont une idée pratique d'entreprise et qui veulent créer une nouvelle entreprise. Il présente les étapes appropriées pour créer une entreprise et la création d'un plan d'affaires pour l'entreprise proposée.

Les matériaux du programme CREE consistent en un Manuel et une brochure de plan d'entreprise. Le Manuel explique les étapes à suivre pour créer une entreprise. La brochure de plan d'entreprise doit être rempli par l'entrepreneur au fil de sa lecture du Manuel. Les méthodes de gestion des entreprises utilisées dans le Manuel CREE sont les mêmes que celles utilisées dans les six manuels du programme Gérez mieux votre entreprise (GERME).

---

1 Le sigle "GERME" s'applique au programme GERME qui couvre ces quatre modules, et au module de formation pour améliorer la gestion d'une entreprise existante ("Improve Your Business")

## **Auteurs et remerciements**

Le manuel « Planifier pour votre entreprise » de GERME est le résultat d'un effort collectif et reflète l'expérience et les connaissances acquises par la mise en œuvre du programme pendant près de trois décennies. En particulier, les contributions des Maîtres formateurs du programme GERME et les formateurs qui ont testé, conçu et mis en œuvre le programme dans les différents pays au cours des années ont été inestimables. Nombreux sont les collègues du réseau de praticiens du GERME, de cabinets de conseil et du BIT, dont l'expérience, le soutien et les suggestions constructives ont rendu possible la publication de ce manuel de formation.

Ce manuel est basé sur le matériel développé à l'origine en 1994 par le Bureau régional du projet GERME de l'OIT à Harare, au Zimbabwe, où il a été rédigé et édité par Mats Borgenvall, Cecilia Palmer et Barbara Murray.

L'équipe de l'auteur de la version 2015, qui a révisé le texte existant et a écrit de nouveaux chapitres pour inclure la réflexion récente dans le développement d'entreprise et les domaines connexes, comporte Mai ThiLanHuong et Pranati Mehtha. La révision du style et de la langue a été réalisée par Steve Raymond.

Un grand merci est dû aux formateurs principaux du programme GERME, Dissou Zomahoun, Gemunu Wijesena, Sibongile Sibanda et Walter Verhoeve, pour la révision de l'ébauche du manuscrit et des suggestions basées sur leur expérience de formation. Un remerciement spécial à Marek Harsdorff, du Programme des emplois verts du département des entreprises du BIT, pour sa contribution au contenu du manuel. Des courtes contributions, des conseils et de l'assistance à l'intégration des liens au financement dans le manuel ont été reçus de Cheryl Frankiewicz et Séverine Deboos (Experte technique à l'Unité des finances sociales du Département des Entreprises du BIT).

La disposition interne et les illustrations ont été réalisées par Thai Van Luan et la conception de la couverture a été développée par Maurizio Costanza.

Les efforts de révision et les contributions techniques des membres de l'équipe de coordination du programme GERME mondial, qui ont fourni un soutien inestimable au développement et à la finalisation du manuel, sont grandement appréciés: Merten Sievers (Spécialiste du développement de la chaîne de valeur et les services de développement commercial), Eva Majurin (Coordinateur mondial du programme GERME) et Thokozile Newman.

# Table de Matière

Resume.....	01	6.1	Formulaire pour l'estimation des couts des produits (pour les fabricants et les opérateurs de services).....	16
1. Idée d'entreprise.....	02	6.2	Formulaire pour l'estimation des couts des produits (pour les détaillants et les grossistes).....	20
2.1 Etude de marche.....	03	6.3	Formulaire du coût fixe.....	21
2.2 Plan de marketing (Produit).....	04	6.4	Formulaire d'amortissement.....	22
2.3 Plan de marketing (Prix).....	05	6.5	Total du coût variable par mois.....	23
2.4 Plan de marketing (Endroit).....	06	6.6	Formulaire d'achat mensuel.....	24
2.5 Plan de marketing (Promotion).....	07	7.1	Plan des ventes.....	25
2.6 Plan de marketing (Le personnel).....	08	7.2	Plan des coûts.....	26
2.7 Plan de marketing (Processus).....	09	7.3	Plan de benefice.....	27
2.8 Plan de marketing (Evidence physique)....	10	7.4	Plan de tresorerie.....	28
3. Estimation des ventes.....	11	8.	Le capital de demarrage requis.....	29
4.1 Organigramme.....	12	9.1	Le capital de demarrage requis.....	30
4.2 Besoins en personnel et coûts.....	13	9.2	Calendrier du remboursement de pret....	31
5.1 Forme juridique de l'entreprise.....	14			
5.2 Responsabilites juridiques et assurances....	15			

---

## Note important pour les utilisateurs:

Il est recommandé que les utilisateurs, afin de préparer leurs plans d'affaire, sélectionnent les tableaux les plus pertinents pour leurs entreprises. Il est permis de faire autant de copies de tableaux qui sont requis par la taille d'entreprise et le nombre de produits et/ou services qu'ils fournissent.





## RESUME

Ce plan d'affaire est une projection pour la période allant de \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / 20\_\_ à \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / 20\_\_

Nom de l'entreprise: .....

Adresse de contact: ..... Téléphone: .....

Type d'entreprise: .....

- Statut legal: .....
- Propriétaires: .....
- Fabricant des produits suivants: .....
  - Prestataire des services suivants: .....
  - Détaillant gérant le type de boutique suivant: .....
  - Grossiste gérant l'entreprise de gros ci-après: .....
  - Autre (préciser) gérant l'entreprise suivante: .....

### Qualifications et expériences (cfr. CVs)

Sources de capital initial: ..... Montant: .....

Clients: .....

.....

Personnel: .....

.....

.....

## 1. IDÉE D'ENTREPRISE

Nom de l'entreprise: .....

Type d'entreprise:

Fabricant     Prestataire de service     Détaillant     Grossiste     Autre: .....

L'entreprise va produire les produits suivants: .....

.....

Les clients seront: .....

.....

L'entreprise va commercialiser de la façon suivante: .....

.....

L'entreprise va répondre aux besoins ci-après: .....

.....

J'ai choisi cette idée d'entreprise parce que: .....

.....

## 2.1 ETUDE DE MARCHÉ

Produits	Clients	Besoins et préférences des clients	Concurrents	Lacunes (ce que les concurrents n'ont pas rempli)
Produit 1 :				
Produit 2 :				
Produit 3 :				
Produit 4 :				

## 2.2 PLAN DE MARKETING

### Produit

	1:.....	2:.....	3:.....	4:.....
Qualité				
Couleur				
Taille				
Emballages				
Certification				

## 2.3 PLAN DE MARKETING

### Prix

	1:.....	2:.....	3:.....	4:.....
Coût				
Le prix que les clients sont prêts à payer				
Prix du concurrent				
Prix				
Motifs expliquant ce prix				
Des remises seront données aux clients suivants				
Motif de l'octroi de la remise				
Un crédit sera accordé aux clients suivants				
Motif de l'octroi du crédit				

## 2.4 PLAN DE MARKETING

### Endroit

**L'emplacement:**

.....  
.....

**L'emplacement a été choisi pour les raisons suivantes:**

.....  
.....

**Les charges mensuelles de cet emplacement sont:** ..... (→ section 6.3) **Ces coûts comprennent:** .....

**Méthode de distribution:**

L'entreprise vendra:

Directe     Au détail .....  En gros     Autres (veuillez spécifier): .....

**Cette forme de distribution a été choisie pour les raisons suivantes:**

.....  
.....  
.....

## 2.5 PLAN DE MARKETING

### Promotion

Moyens	Détails	Coûts
<b>Marketing directe</b>		
<b>Publicité</b>		
<b>Promotion des ventes</b>		
<b>Total de coûts de promotion (→ section 6.3)</b>		

## 2.6 PLAN DE MARKETING

### Le personnel

Position	Critères de recrutement	Plan de formation



## 2.7 PLAN DE MARKETING

### Processus

Position	Description
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

## 2.8 PLAN DE MARKETING

### Evidence physique

Evidence physique	Description
Les locaux de bureau et la décoration intérieure	
Présence sur Internet et Site web	
Emballage	
Signalisation	
Uniformes des employées	
Cartes de visite	
Boîtes à lettres etc.	

### 3. ESTIMATION DES VENTES

Produit	Distribution	Jan	Fév.	Mar	Avr	Mai	Juin	Juillet	Août	Sep	Oct	Nov	Déc.	TOTAL
<b>1.</b>	Direct													
	Détail													
	....													
	<b>Total</b>													
<b>2.</b>	Direct													
	Détail													
	....													
	<b>Total</b>													
<b>3.</b>	Direct													
	Détail													
	....													
	<b>Total</b>													
<b>4.</b>	Direct													
	Détail													
	....													
	<b>Total</b>													
<b>Total du volume des ventes</b>														
<b>Total des ventes sur le marché</b>														
<b>La part de marché</b>														



## 4.2 BESOINS EN PERSONNEL ET CÔÛTS

Tâche	Compétences et expériences requises	Effectuée par	Salaire mensuel	Contributions à la caisse de retraite et d'assurance maladie
Total du nombre du personnel				
<b>Le coût total du personnel par mois (→ section 6.3)</b>				

## 5.1 FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

L'entreprise va fonctionner en tant que:  Entreprise individuelle     Partenariat     Coopérative  
 Société à responsabilité limitée     Autres: .....

La raison du choix de cette forme d'entreprise est:  
.....  
.....

### Les propriétaires sont:

Nom:.....

Position dans l'entreprise: .....

Description des compétences: .....

.....  
.....

Expérience pertinent:

.....  
.....  
.....

Nom: .....

Position dans l'entreprise: .....

Description des compétences: .....

.....  
.....

Expérience pertinent:

.....  
.....  
.....

## 5.2 RESPONSABILITES JURIDIQUES ET ASSURANCES

Les taxes suivantes sont applicables à l'entreprise: .....

.....

.....

Les réglementations suivantes sont applicables aux employés: .....

.....

.....

L'entreprise aura besoin des licences et des permis suivants:

.....

.....

Coûts:

L'entreprise aura les assurances suivantes:

.....

.....

Autres responsabilités de l'entreprise:

.....

.....













### 6.3 FORMULAIRE DU COÛT FIXE

Détails	Coûts par mois
Loyer (voir section 2.4)	
Electricité et eau, y compris les eaux usées	
Licences	
Assurances	
Travail (voir section 4.2)	
Divers y inclut le recyclage et la décharge	
Amortissement (voir section 6.4)	
Transport	
Réparations	
Dépenses de marketing (voir section 2.5)	
<b>Total du coût fixe par mois</b>	



## 6.5 TOTAL DU COÛT VARIABLE PAR MOIS

Produit	Quantité produite par mois (voir section 3)	Coût variable par article (voir section 6.1)	Total du coût variable
Produit 1:			
Produit 2:			
Produit 3:			
Produit 4:			
Total du coût variable par mois			





## 7.1 PLAN DES VENTES

Produit	Détails	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juillet	Août	Sep	Oct	Nov	Déc.	TOTAL
Produit 1:	Volume des ventes													
	Prix des ventes													
	<b>Valeur des ventes (1)</b>													
Produit 2:	Volume des ventes													
	Prix des ventes													
	<b>Valeur des ventes (2)</b>													
Produit 3:	Volume des ventes													
	Prix des ventes													
	<b>Valeur des ventes (3)</b>													
Produit 4:	Volume des ventes													
	Prix des ventes													
	<b>Valeur des ventes (4)</b>													
Total de la valeur des ventes (5) = (1) + (2) + (3) + (4)														

## 7.2 PLAN DES COÛTS

Produit	Détails	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juillet	Août	Sep	Oct	Nov	Déc.	TOTAL
Produit 1:	Volume de production													
	Coût variable par article													
	<b>Total du coût variable (1)</b>													
Produit 2:	Volume de production													
	Coût variable par article													
	<b>Total du coût variable (2)</b>													
Produit 3:	Volume de production													
	Coût variable par article													
	<b>Total du coût variable (3)</b>													
Produit 4:	Volume de production													
	Coût variable par article													
	<b>Total du coût variable (4)</b>													
Total du coût variable de l'entreprise (5) = (1) + (2) + (3) + (4)														
Total du coût fixe (6)														
Coût total (7) = (5) + (6)														

### 7.3 PLAN DE BENEFICE

(Unité:.....)

Détails	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juillet	Août	Sep	Oct	Nov	Déc	Total
Ventes totales (1) (Voir section 7.1)													
Total du coût variable (2) (Voir section 7.2)													
Bénéfice brut (3) = (1) – (2)													
Total du coût fixe (4)													
Bénéfice net (5) = (3) – (4)													

## 7.4 PLAN DE TRESORERIE

(Unité:.....)

Détails	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juillet	Août	Sep	Oct	Nov	Déc
<b>1. Trésorerie au début du mois (1)</b>												
2. Trésorerie provenant des ventes au comptant												
3. Trésorerie provenant des ventes au crédit												
4. Autres entrées de trésorerie												
<b>5. Total des entrées de liquidité (2)</b>												
6. Achat des marchandises												
7. Paiement des salaires												
8. Achat des équipements												
9. Remboursement du prêt												
10. Autres paiements												
<b>11. Total des sorties de liquidités (3)</b>												
<b>12. Trésorerie à la fin du mois (4) = (1) + (2) - (3)</b>												

## 8. LE CAPITAL DE DEMARRAGE REQUIS

Pour la période de : ..... à : .....	
(Unité:.....)	
<b>INVESTISSEMENTS</b>	<b>Amount</b>
Locaux commerciaux	
• Construction ou achat d'un immeuble	
• Conversion ou reconstruction d'un local commercial	
Equipement	
• Machines et outils	
• Mobilier	
<b>FONDS DE DEROULEMENT</b>	
Stock des matières premières ou produits finis	
Licences et enregistrement	
Dépense de marketing	
Salaire	
Location	
Electricité et eau	
Autres coûts	
<b>TOTAL DU CAPITAL DE DEMARRAGE</b>	

## 9.1 LE CAPITAL DE DEMARRAGE REQUIS

(Unité:.....)

	<b>Amount</b>
<b>Le capital de démarrage nécessaire</b>	
<b>Sources du capital de démarrage</b>	
• Les capitaux propres	
• Autres sources	
<b>Total</b> (doit être le même montant que le capital de démarrage requis)	
<b>Garanti</b> (s'il s'agit d'une demande de prêt):	

## 9.2 CALENDRIER DU REMBOURSEMENT DE PRET

Nom du bailleur: .....

Montant du crédit: ..... Durée du prêt: .. Durée de remboursement:.....

Taux d'intérêt: ..... Période de grâce: ... Coût de capital: ..... (→ Section 7.2)

Assurance:.....

Période de remboursement	Capital restant dû	Tranche	Remboursement de capital	Taux d'intérêt	Assurance
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
<b>Total</b>					

# CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE

## Plan d’Affaire

Vous avez développé une idée d’entreprise en utilisant le manuel CREE?

Utilisez la brochure **CREE Plan d’Affaire** pour élaborer un plan d’affaire qui soit basé sur votre idée d’entreprise. Cette brochure est un accompagnement au manuel et peut être utilisé comme un schéma pour lancer une entreprise.

---

CREE fait partie de l’ensemble des cours de formation en gestion « Gérez Mieux Votre Entreprise » pour les start-ups et les petites entreprises. Le programme est édifié sur 25 ans d’expérience de travail dans 100 pays, des partenariats avec 2500 institutions locales, 200 Maitres Formateurs certifiés et un réseau de plus de 17,000 Formateurs. Le programme a atteint 6 million de clients et le nombre ne cesse d’augmenter!

ISBN 978-92-2-231087-6



9 789222 310876