

# CRÉER VOTRE ENTREPRISE

## Manuel





CRÉEZ VOTRE  
ENTREPRISE

# MANUEL

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: manuel / Bureau international du Travail, Département des Entreprises. Genève: OIT, 2016

ISBN: 9789222310845; 9789222310852 (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) 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.

Le but du programme CREE est de contribuer à la création d'entreprises viables à petite échelle en permettant aux entrepreneurs potentiels de réaliser les étapes nécessaires pour lancer leur propre entreprise.

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).

L'OIT, à travers ses Maîtres formateurs, travaille en étroite collaboration avec des organisations de développement des petites entreprises en Afrique orientale et australe. Ces organisations ont été introduites dans le programme CREE lors d'un séminaire de formation de formateurs. Les formateurs procèdent ensuite à la formation des personnes qui souhaitent créer leur propre entreprise.

## **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

<b>INTRODUCTION</b>	<b>i</b>
1. De quoi s'agit-il?	i
2. A qui s'adresse ce manuel?	i
3. Objectifs de ce manuel	i
4. Comment utiliser ce manuel?	i
<b>PARTIE I - ÉVALUER VOTRE ÉTAT DE PRÉPARATION POUR CREER UNE ENTREPRISE</b>	<b>01</b>
1. Évaluer vos capacités entrepreneuriales	01
2. Comment renforcer vos capacités entrepreneuriales?	05
Résumé	07
<b>PARTIE II - PLAN D'AFFAIRES</b>	<b>09</b>
1. Pourquoi le plan d'affaires est-il important?	09
2. Contenu du Plan d'affaires	10
3. Où trouver de l'information pour votre plan d'affaires?	11
Résumé	12
<b>PARTIE III - CONSOLIDER VOTRE IDÉE D'ENTREPRISE</b>	<b>13</b>
Résumé	16
<b>PARTIE IV - PLAN MARKETING</b>	<b>17</b>
1. Mener une étude de marché	17
2. Elaborer un plan de marketing	22
2.1 Le produit	22
2.2 Prix	26
2.3 Place	30
2.4 Promotion	31
2.5 Les gens	34
2.6 Processus	35
2.7 Évidence physique	36

3. Estimation des ventes	37
Résumé	39
<b>PARTIE V - LE PERSONNEL</b>	<b>41</b>
1. De quel personnel avez-vous besoin?	41
2. Coûts du personnel	42
Résumé	44
<b>PARTIE VI - ORGANISATION ET GESTION</b>	<b>45</b>
1. Forme de l'entreprise	45
1.1 Les différentes formes d'entreprises	46
1.2 Comment choisir la bonne forme de l'entreprise?	47
2. Responsabilités juridiques et assurances	51
Résumé	54
<b>PARTIE VII - ACHATS POUR VOTRE ENTREPRISE</b>	<b>55</b>
1. Équipements	55
2. Matières Premières	56
3. Produits finis	56
Résumé	58
<b>PARTIE VIII - UNE ENTREPRISE ECOLOGIQUE</b>	<b>59</b>
1. Votre entreprise et les ressources naturelles	59
2. Augmenter l'efficacité et les profits: réduire, réutiliser et recycler	60
3. Tri des déchets	60
Résumé	61
<b>PARTIE IX - ESTIMATION DES COÛTS DE VOS MARCHANDISES ET SERVICES</b>	<b>63</b>
1. Qu'est ce que c'est les coûts?	63
2. Estimation des coûts pour un fabricant ou un opérateur de services	64
3. Estimation des coûts pour un détaillant ou un grossiste	73
Résumé	79



<b>PARTIE X - LA PLANIFICATION FINANCIERE</b>	<b>81</b>
1. Qu'est ce qu'une planification financière?	81
2. Mettez en place un plan de bénéfice	81
2.1 Plan de ventes	81
2.2 Plan des coûts	83
2.3 Plan de Bénéfice	84
3. Mettez en place un plan de trésorerie	86
Résumé	90
<b>PARTIE XI - LE CAPITAL DE DÉMARRAGE REQUIS</b>	<b>91</b>
1. De quelle sorte d'investissement en capital aurez-vous besoin?	91
2. De quelle sorte de fonds de roulement aurez-vous besoin?	93
Résumé	96
<b>PARTIE XII - TYPES ET SOURCES DU CAPITAL DE DEMARRAGE</b>	<b>97</b>
1. Les capitaux propres	97
2. Prêts	97
Résumé	100
<b>PARTIE XIII - LANCER UNE ENTREPRISE</b>	<b>101</b>
1. Etes-vous prêt à lancer votre entreprise?	101
2. Commencer ou non?	103
3. Avez-vous besoin de plus d'informations pour compléter votre plan d'affaires?	103
4. La présentation et la défense de votre plan d'entreprise	103
5. Le plan d'action pour lancer votre entreprise	104



---

# INTRODUCTION

---

## 1. De quoi s'agit-il?

Il y a beaucoup de choses auxquelles il faut penser lorsque vous démarrez une nouvelle entreprise. Ce manuel vous permettra d'organiser vos idées et de développer un plan pour votre idée d'entreprise. Après avoir lu le manuel, vous serez en mesure d'évaluer si votre idée d'entreprise pourrait se transformer en une entreprise rentable ou non et si vous devriez aller de l'avant, ou si vous devriez revoir votre concept original. Si vous décidez alors de développer votre idée en une entreprise, ce manuel vous apprendra comment démarrer.

## 2. A qui s'adresse ce manuel?

Créer votre entreprise (CREE) est un manuel pour les personnes qui ont une idée pratique d'une affaire et qui veulent lancer une nouvelle entreprise. Il présente les étapes appropriées pour créer une entreprise, et créer un plan d'entreprise pour l'entreprise proposée.

## 3. Objectifs de ce manuel

Après avoir terminé ce manuel, vous devriez être en mesure de:

- Décrire le contenu d'un plan d'entreprise.
- Consolider votre idée d'entreprise.
- Traduire votre idée d'entreprise dans un plan d'entreprise complet.
- Évaluer votre niveau de préparation pour créer une entreprise.

## 4. Comment utiliser ce manuel?

Le manuel « Créez votre entreprise (CREE) » est accompagné d'une brochure de plan d'entreprise CREE. Le manuel explique les étapes à suivre pour créer une entreprise. La brochure de plan d'entreprise doit être remplie comme vous parcourez le manuel.

Vous trouvez dans ce manuel:

- **Histoires d'entreprises:** Comparez ces exemples avec votre entreprise et utilisez les pour améliorer la performance et la rentabilité de votre entreprise.
- **Activités:** Des exercices pratiques au milieu de chaque section vous aident à penser d'une manière proactive aux concepts étudiés et à leur application à votre entreprise.
- **Résumé:** Il figure à la fin de chaque section. Utilisez-le pour réviser les points clés.

- 
- **Plan d'action:** Remplissez et utilisez le plan d'action à la fin du manuel. Celui-ci vous aidera à mettre vos nouvelles connaissances en pratique.
  - **Notes importantes:** Chacune de ces notes contient des informations importantes. Utilisez-les du mieux que vous pourrez. Vous trouverez ces notes au milieu des différentes sections de ce manuel.

De nombreuses icônes sont utilisées dans ce manuel afin de vous guider dans votre étude. Voici des exemples d'icônes et leurs significations:



Lorsque vous voyez cette icône, vous avez des activités à faire ou des questions auxquelles répondre.



Lorsque vous voyez cette icône, cela signifie que l'information contenue dans cette partie est extrêmement importante



Lorsque vous voyez cette icône, vous saurez que vous venez de terminer une partie et que les idées importantes qui ont été présentées sont résumées ici.



Lorsque vous voyez cette icône, il vous indique où trouver plus d'informations ou quoi faire.

# ÉVALUER VOTRE ÉTAT DE PRÉPARATION POUR CREER UNE ENTREPRISE

Avant que vous ne décidiez de démarrer votre propre entreprise, vous devez évaluer si vous êtes prêt à diriger une entreprise de votre choix ou non. Le succès de votre entreprise dépend de vos capacités entrepreneuriales (caractéristiques personnelles, situation et compétences) et de votre engagement envers l'environnement et la communauté. Vous devriez déterminer lesquelles de vos caractéristiques ont besoin d'amélioration, puis essayer d'améliorer votre situation et vos compétences.

## 1. Évaluer vos capacités entrepreneuriales

L'activité suivante vous aidera à savoir si vous avez les capacités pour démarrer avec succès votre entreprise. Soyez honnête dans votre évaluation.

### ACTIVITÉ 1



Pour vous aider à décider si vous avez ce qu'il faut pour entrer dans le monde des affaires, pensez à chacun des facteurs suivants. Décidez si chacun de ces facteurs est une force ou un domaine dans lequel vous avez besoin de vous améliorer. Par exemple, si vous avez des connaissances en gestion d'entreprise, c'est un point fort. Mais si vous avez des lacunes dans ces connaissances et vous envisagez d'embaucher quelqu'un pour gérer votre entreprise et prendre des décisions, cela peut constituer un domaine d'amélioration.

LES CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES ET VOTRE SITUATION	DOMAINES DE FORCE	DOMAINES NÉCESSITANT DES AMÉLIORATIONS
<p><b>Engagement</b></p> <p>Pour que votre entreprise soit une réalité et une réussite, vous devez être engagé. L'engagement signifie que vous êtes prêt à mettre votre entreprise avant presque tout. Voulez-vous être dans le monde des affaires pour longtemps? Pouvez-vous consacrer la plupart de votre temps et vos efforts à votre entreprise?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Motivation</b></p> <p>Votre entreprise a plus de chances de réussir si vous êtes très motivé pour réaliser votre idée d'entreprise, créer des richesses et assurer et fructifier votre argent. Savez-vous clairement pourquoi vous voulez avoir votre propre entreprise?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Prise des risques</b></p> <p>Il n'y a aucun projet d'entreprise absolument sans risque. Vous courez toujours le risque d'échec. Êtes-vous prêt à prendre des risques? Êtes-vous prêt à risquer votre argent pour investir dans votre entreprise?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Prise de décisions</b></p> <p>Vous êtes en charge de votre entreprise, ce qui signifie que vous devez prendre des décisions qui peuvent conduire au succès ou à un échec. Les décisions importantes ne peuvent pas être reportées ou transmises à quelqu'un d'autre. Pouvez-vous prendre des décisions difficiles par vous-même?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Capacité à gérer le stress</b></p> <p>Les entrepreneurs sont exposés à beaucoup de stress. Le stress peut être le résultat soit de décisions difficiles qui doivent être prises, des relations avec les intervenants dans l'entreprise ou de longues heures de travail. Etes-vous excité à propos des perspectives de votre entreprise? Tirez-vous beaucoup de plaisir de votre travail?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Résolution de problèmes</b></p> <p>Gérer votre propre entreprise exige que vous soyez en mesure de résoudre les problèmes. Avez-vous la capacité de résoudre la cause profonde des problèmes de manière créative?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>L'orientation de l'objectif</b></p> <p>Une caractéristique qui différencie un entrepreneur d'un employé est la capacité de développer et d'atteindre les objectifs. Vous devriez être capable d'envisager où votre entreprise se dirige et de voir la situation dans son ensemble, plutôt que de vous concentrer uniquement sur des détails mineurs. Have you drawn a vision and set a goal for your business?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<p><b>Soutien social</b></p> <p>Le fonctionnement de votre entreprise va prendre beaucoup de temps et d'efforts. Il est important d'avoir un soutien adéquat de la famille, des amis et d'autres hommes d'affaires. Avez-vous un réseau social de personnes et d'organisations qui soutiendront la réalisation de votre rêve?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Situation financière</b></p> <p>L'accès aux ressources financières pour démarrer votre entreprise est important. Avez-vous mis de l'argent de côté pour créer votre entreprise? Si vous avez besoin de fonds supplémentaires, avez-vous de la famille ou des amis qui seraient disposés et capables de vous prêter de l'argent, d'utiliser leurs actifs pour garantir votre prêt auprès d'une institution financière? Avez-vous des antécédents d'épargne ou de crédit auprès d'une institution financière qui offre des prêts aux nouvelles entreprises?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

COMPÉTENCES	DOMAINES DE FORCE	DOMAINES NÉCESSITANT DES AMÉLIORATIONS
<p><b>Compétences techniques</b></p> <p>Les compétences techniques sont les compétences pratiques dont vous avez besoin pour votre projet d'entreprise afin d'aboutir à des biens produits ou services fournis. Par exemple, si vous souhaitez démarrer un service de téléphone cellulaire et un atelier de réparation, vous devez savoir comment réparer les téléphones cellulaires. Avez-vous des compétences techniques qui sont nécessaires pour votre entreprise?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Compétences en gestion d'entreprise</b></p> <p>Les compétences en gestion d'entreprise sont les capacités de gérer efficacement votre entreprise. Avez-vous des compétences en marketing, les coûts, la tenue des dossiers, la motivation du personnel, etc.?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>La connaissance de votre secteur d'activité</b></p> <p>Plus vous connaissez votre secteur d'activité, plus vous évitez de commettre des erreurs coûteuses. Avez-vous une connaissance détaillée du type d'entreprise que vous souhaitez créer?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Compétences en négociation</b></p> <p>La compétence de négociation est la capacité de communiquer avec les autres sans offenser personne. Lorsque vous négociez, vous ne pensez pas seulement à ce qui est en votre faveur, mais vous devez être conscient des choses qui sont en faveur de l'autre personne aussi. Pouvez-vous obtenir ce que vous voulez d'une négociation de manière que les deux parties puissent bénéficier?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES ET COMMUNAUTAIRES	DOMAINES DE FORCE	DOMAINES NÉCESSITANT DES AMÉLIORATIONS
<p><b>Votre entreprise et l'environnement</b></p> <p>En tant qu'entrepreneur, vous devez connaître les problèmes environnementaux qui touchent votre secteur d'activité. Savez-vous comment soutenir le capital naturel ou les ressources dont votre entreprise dépend?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p><b>Engagement envers la communauté</b></p> <p>Votre entreprise a besoin d'être une communauté amicale. Les entrepreneurs sont des membres importants de la communauté et vous devez avoir un engagement pour l'avancement de la communauté dans son ensemble. Avez-vous une bonne relation avec la communauté?</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nombre de domaines de force

Nombre de domaines nécessitant des améliorations

Count the number of areas of strength and the number of areas that need improvement and write the total here.

.....

Regardez les domaines d'évaluation ci-dessus et décidez ceux qui doivent être améliorés ou ont besoin de la croissance et qui sont essentiels pour le succès de votre entreprise. Notez le nombre d'améliorations nécessaires ci-dessous:

DOMAINES CRITIQUES QUI ONT BESOIN D'AMÉLIORATION ET DE CROISSANCE



## 2. Comment renforcer vos capacités entrepreneuriales?

Il existe de nombreux moyens pour modifier vos caractéristiques, améliorer vos compétences en matière de business, votre situation et également prendre en compte vos préoccupations environnementales et communautaires. Voici quelques propositions sur la manière de renforcer vos capacités entrepreneuriales:



**Lisez:** Faites des recherches dans les livres sur les entreprises qui peuvent être trouvés dans la plupart des bibliothèques; lisez également les articles sur les activités connexes, sur internet, dans les journaux et magazines.



**Suivez une formation:** Trouvez et allez à l'université ou à des programmes de formation à financement privé en gestion d'entreprise, compétences techniques ou la motivation et l'entrepreneuriat



**Apprenez des gens qui réussissent en affaires:** Vous devriez pouvoir trouver des gens qui réussissent en affaires qui peuvent vous parler de leurs entreprises. S'ils vous permettent de visiter leur entreprise, observez comment ils travaillent et apprenez d'eux. Si possible, travaillez comme apprenti dans une entreprise florissante connexe.



**Demandez l'aide des autres:** Parlez des domaines qui doivent être améliorés avec vos amis et votre famille. Vous pouvez également joindre une association professionnelle et discuter des problèmes avec les autres membres de l'association.

Vous voudrez peut-être penser à trouver un partenaire qui complète vos capacités, au lieu d'entrer dans le monde des affaires en vous appuyant entièrement sur vos propres moyens. Un partenaire pourrait également être en mesure d'apporter des ressources financières, des garanties ou des relations avec les fournisseurs de services financiers qui pourraient être utiles si votre entreprise a un jour besoin d'un prêt.

Il y a un certain nombre de personnes qui réussissent en affaires qui n'avaient pas une grande expérience ou de pratique dans une situation d'affaires avant de créer leur entreprise. Ce qui est important est d'être conscient des domaines qui doivent être améliorés et de développer un plan d'action pour faire face à ces derniers avant qu'ils n'affectent négativement votre entreprise.



## ACTIVITÉ 2

Compléter le plan d'action suivant pour vous aider à penser aux moyens pour améliorer vos capacités entrepreneuriales.

PLAN D'ACTION	
Mes caractéristiques et ma situation	Que vais-je faire pour les renforcer?
Mes compétences	Que vais-je faire pour les renforcer?
Préoccupations environnementales	Que vais-je faire pour les résoudre?
Préoccupations communautaires	Que vais-je faire pour les résoudre?



“

Inclure ces questions dans votre plan de développement des capacités dans le Plan d'action à la fin de ce manuel.

”

Maintenant, vous sentez-vous à l'aise pour créer votre propre entreprise?

 Oui Non

Si vous êtes rassuré vsur le démarrage de votre propre entreprise et vous pensez que vous serez en mesure de travailler sur les domaines à améliorer, vous êtes prêt à démarrer la planification. Les éléments suivants vous guideront dans le processus de création d'un plan d'action pour créer effectivement l'entreprise.

Si vous avez répondu «Non» à la question ci-dessus, réfléchissez davantage sur ce que vous pouvez faire pour améliorer vos capacités en tant qu'entrepreneur. Rappelez-vous, une entreprise ne peut être gérée par n'importe qui. Si vous n'êtes toujours pas persuadé que vous êtes bon pour créer une entreprise, vous devriez peut-être plutôt travailler pour quelqu'un d'autre.



## RÉSUMÉ

Dans la première partie vous avez appris ce qui suit:

- Avant de décider de créer votre propre entreprise, vous devez évaluer si vous êtes prêt à gérer une entreprise ou non.
- Le succès de votre entreprise dépend de vos caractéristiques personnelles, de votre situation, de vos compétences et de la manière dont abordez les préoccupations environnementales et communautaires. Plus vos traits de caractère, votre situation et vos compétences sont en accord avec l'esprit d'entreprise, plus vous avez de probabilités de réussir dans votre entreprise.
- Vous pouvez identifier les caractéristiques qui doivent être améliorées, changer votre situation, répondre aux préoccupations environnementales et communautaires et acquérir les compétences nécessaires pour l'entreprise.



# PLAN D'AFFAIRES

## 1. Pourquoi le plan d'affaires est-il important?

On appelle l'élaboration des idées et des informations la réalisation d'un plan d'affaires.

Vous devez préparer un plan d'affaires car il vous permet de:

- **Décider** si vous devrez créer votre entreprise ou non. La création d'une entreprise va complètement changer votre vie. Par conséquent, vous devez vous assurer que vous prenez la bonne décision. Le plan d'affaires vous aidera à déterminer si la création d'une entreprise est la bonne décision ou non.
- **Organiser** vos idées pour que vous puissiez envisager la façon dont vous pouvez créer et gérer votre entreprise dans les meilleures conditions. Le plan d'affaires suit une séquence de base des sujets pertinents qui vous aideront à avoir une idée sur le chemin à parcourir.
- **Présenter** votre plan d'affaires auprès des investisseurs ou des établissements de crédit, une banque ou un établissement de microfinance, pour obtenir un crédit. En préparant vous-même le plan d'affaires, vous serez en mesure de répondre à la plupart des questions qui vous seront posées.

Le livret d'accompagnement contient les grandes lignes du plan d'affaires à suivre pour réaliser votre idée d'entreprise.

“

Il est important de prendre du temps pour trouver de nouvelles et meilleures informations. N'hésitez pas de revenir en arrière et de changer votre plan d'affaires à n'importe quel moment, au fur et à mesure de votre avancement dans le manuel.

”



## 2. Contenu du Plan d'affaires

Un plan d'affaires doit couvrir tous les aspects à considérer avant le démarrage d'une entreprise.

Parties essentielles du plan d'affaires	Objectifs
Résumé	Le résumé expose les grandes lignes de votre idée d'entreprise. Vous devez donc achever toutes les autres parties avant d'élaborer le résumé. Il doit être clair et organisé parce qu'il représente la première impression que l'on se fait de votre idée d'entreprise.
Idée d'entreprise	Tous les plans d'affaires sont fondés sur une idée. La <b>partie III</b> vous aide à réfléchir sur le concept de votre idée d'entreprise de sorte que vous puissiez la formuler par écrit au début de votre plan d'affaires.
Plan Marketing	Le marketing est tout ce que vous faites pour trouver des clients et satisfaire leurs besoins tout en générant un profit. La <b>partie IV</b> vous aide à réfléchir sur et à créer un plan marketing.
Personnel	Vous devez penser à recruter le personnel de votre entreprise. La <b>partie V</b> vous permet de réfléchir sur tous les postes de travail qui doivent être remplis dans votre nouvelle entreprise et de décider qui va les occuper.
Organisation et Gestion	La partie VI illustre les différents types d'entreprises et vous aide à décider quel type vous conviendrait le mieux. La <b>partie VI</b> vous permet également de comprendre les exigences légales de votre entreprise et vous montre comment l'assurance peut vous offrir une forme de garantie financière contre les risques.
Achat pour votre entreprise	Quoique vous entreprenez comme affaire, vous devez effectuer les achats avant la fabrication ou la vente de vos produits. La <b>partie VII</b> vous donne des propositions sur ce que vous devez acheter pour démarrer votre entreprise.
Avoir une entreprise écologique	Différentes entreprises dépendent sur des ressources naturelles et les utilisent de diverses façons dans leur processus de production. La <b>partie VIII</b> introduit la stratégie des trois « R » : Réduire, Réutiliser et Recycler, permettant ainsi à votre entreprise d'avoir un impact positif sur l'environnement et d'assurer plus de rentabilité.
Estimation	Dans le but de fixer vos prix et d'élaborer un plan financier, vous auriez besoin de calculer le coût de vos produits. La <b>partie IX</b> vous montre comment réaliser une étude de coûts.
Planification financière	Toutes les entreprises doivent planifier pour l'avenir. La <b>partie X</b> vous aide à planifier les moyens de générer du profit et de gérer le flux de trésorerie de votre nouvelle entreprise.
Capital de départ requis	Pour créer une entreprise, vous avez besoin d'argent pour les équipements, le matériel, la location, les salaires, etc. La <b>partie XI</b> vous aide à calculer combien d'argent vous faudra-t-il pour lancer une entreprise.
Ressources pour le capital de départ	Si vous avez une idée sur le capital de départ dont vous aurez besoin, vous devez prévoir comment vous procurer ce montant. La <b>partie XII</b> vous explique comment avoir un capital de départ aussi bien en provenance du capital propre que de prêts.

---

### 3. Où trouver de l'information pour votre plan d'affaires?

Vous pouvez vous-même trouver les informations et utiliser votre expérience pour élaborer plusieurs estimations et calculs. Cependant, certaines informations sont difficiles à trouver et certaines estimations et calculs sont difficiles à élaborer. Il serait utile d'avoir une personne ayant une expérience dans votre domaine pour vous aider ou réviser votre plan d'affaires.

La liste suivante propose des sources d'assistance:

- **Les prestataires de service de développement de l'entreprise** qui offrent différents prestations telles que des formations en gestion, accès aux informations de marché, accès aux informations financières et des formations techniques. Ces prestataires peuvent être des divisions gouvernementales, des consultants, des responsables de projets spécialisés ou d'autres organisations non- gouvernementales.
- **Les associations industrielles spécifiques** qui offrent des informations sur la législation, les impôts, les normes et autres développements pertinents à votre domaine qui peuvent avoir un effet sur votre nouvelle entreprise.
- **Les comptables, les avocats et les consultants en affaires** peuvent vous aider dans la préparation de certaines parties de votre plan d'affaires.
- **Les établissements financiers**, tels que les banques, les sociétés coopératives ou les établissements de micro finance, prêtent parfois assistance aux entrepreneurs qui demandent des prêts.
- **Les organisations internationales** ayant des projets particuliers visant à aider les entrepreneurs peuvent vous aider à accéder aux informations.
- **Les pages jaunes** sont une source où vous pouvez trouver des adresses d'organisations spécialisées dans l'enregistrement des entreprises, les impôts et les exigences financières pour les petites entreprises.
- **Sur internet**, vous pouvez trouver les informations dont vous avez besoin pour réaliser votre plan.



## RÉSUMÉ

---

Vous avez appris dans la Partie II que:

- Le fait de rassembler vos idées et vos informations est appelé "plan d'affaires".
- Un plan d'affaires vous permet de:
  - Décider si vous devrez créer votre entreprise ou non.
  - Organiser vos idées pour que vous puissiez envisager la façon dont vous pouvez créer et gérer votre entreprise dans les meilleures conditions.
  - Présenter votre plan d'affaires auprès des investisseurs ou des établissements de crédit, de banques ou établissements de micro-finance, pour obtenir un prêt.
- Un plan d'affaire doit couvrir tous les aspects importants devant être considérés avant la création de l'entreprise. C'est un guide à suivre afin de s'assurer que vous n'avez rien oublié lors de la préparation de l'ouverture de votre nouvelle entreprise.
- Vous pouvez trouver des informations sur votre plan d'affaires dans les sources suivantes:
  - Prestataires de services en matière de développement de l'entreprise
  - Associations industrielles spécifiques
  - Comptables, avocats, consultants en affaires
  - Etablissements financiers
  - Organisations internationales
  - Pages jaunes
  - Internet



# CONSOLIDER VOTRE IDÉE D'ENTREPRISE

Lorsque vous voyez apparaître une opportunité commerciale, vous devez transformer vos pensées en une idée d'entreprise. L'idée d'entreprise est une description courte et précise du fonctionnement de base de l'entreprise. Elle vous montrera:

- **Quel type de produit ou de service sera vendu dans votre entreprise?** Votre idée d'entreprise doit être basée sur l'une de vos compétences particulières. Vous avez peut-être une expérience ou vous avez été formé dans un domaine spécifique.
- **Qui sont vos clients?** Est-ce que vous vous contenterez d'un seul type de clientèle ou bien vous vous impliquerez avec tout le monde dans la région? Il est important de préciser clairement le type de clientèle que vous voulez cibler.
- **Comment votre entreprise va-elle vendre ses produits et services?** Il y a plusieurs moyens de vente. Un fabricant peut, par exemple, vendre directement aux clients ou bien aux détaillants.
- **Quel besoin votre entreprise va-elle satisfaire?** Votre idée d'entreprise doit toujours penser au client et à ses besoins. Il y a lieu de comprendre ce que les clients veulent lors de l'élaboration de votre idée d'entreprise.
- **Quel impact votre entreprise va-elle avoir sur la communauté et sur le milieu naturel?** Votre aptitude et la perception des gens concernant votre entreprise détermineront votre réussite. Si vous exploitez la main-d'œuvre ou nuisez au milieu naturel (production de déchets, gaspillage d'eau, déforestation), les gens peuvent éviter de faire affaire avec votre entreprise.

## ACTIVITÉ 3



Pour s'assurer que votre idée d'entreprise est concrète et faisable, répondez aux questions suivantes:

1. Quel type de produit ou service sera-il vendu dans votre entreprise?

.....

2. Qui sont vos clients?

.....

3. Comment allez-vous vendre votre produit or service?

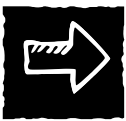
.....

4. Quels sont les besoins que votre produit ou service vont-ils satisfaire et pour quelle clientèle?

.....

5. Quel est l'impact positif ou négatif que votre entreprise aura sur la communauté et sur le milieu naturel?

.....



Si vous n'êtes pas sûre des réponses aux questions susmentionnées, il se peut que vous ayez besoin d'étudier le MANUEL DE « TROUVEZ VOTRE IDÉE D'ENTREPRISE »

Regardez comment ses gens ont décrit leurs idées d'entreprise:

#### CITY GARBAGE RECYCLERS



Avant la création d'une entreprise, John et Mary ont suivi un cours de formation sur l'agriculture biologique qui était organisé par une organisation non-gouvernementale (ONG). Ils pensent que l'agriculture biologique sera considérée comme étant la meilleure approche pour les techniques modernes d'agriculture.

Ils ont, donc, décidé de former un partenariat et créer l'entreprise - *City Garbage Recyclers*.

Ils ont décidé de se concentrer sur la production et l'emballage du fumier biologique.

#### IDÉE D'ENTREPRISE

**Nom de l'entreprise:**

*City Garbage Recyclers*

**Le produit que l'entreprise produira est:**

- Fumier composté

**Les clients seront:**

- Les petits agriculteurs, les serristes, les entreprises d'aménagement paysagiste, les quincailleries, les pépinières de la région

**L'entreprise vendra le fumier à travers:**

- Livraison aux quincailleries, pépinières et serristes
- Distribution à travers les marchands ambulants
- Vente directe aux clients dans le lieu de l'activité

**L'entreprise satisfera les besoins des clients suivants:**

- Réduire les problèmes associés à l'élimination des déchets dans la région.
- Aider à la croissance rapide des produits agricoles
- Fournir des produits agricoles plus commercialisables
- Fournir un produit qui respecte l'environnement

## TOSAMA CLOTH BAGS



Jane s'intéressait depuis longtemps aux produits qui respectent l'environnement. En naviguant sur Internet et en regardant la télévision, elle a remarqué une demande croissante en matière des alternatives aux matériaux d'emballages fabriqués en plastiques. Elle a aussi pris connaissance des entreprises qui produisent différents types de produits en utilisant des vêtements recyclés.

Jane a visité l'une de ces sociétés et a demandé au directeur de lui faire des sacs en tissu recyclé. Elle a soumis à la société le modèle des sacs qu'elle voulait. Jane et la société ont signé un accord stipulant que les sacs lui seront vendus exclusivement pendant les cinq premières années.

Jane a l'intention de vendre des sacs en tissu recyclé.

## IDÉE D'ENTREPRISE

### Nom de l'entreprise:

*Tosama cloth bags*

### Le produit que l'entreprise produira est:

- Sacs en tissu recyclés et d'autres matériaux d'emballage

### Les clients seront:

- Les magasins qui fournissent les matériaux d'emballage, les petites entreprises, les vendeurs, les agriculteurs spécialisés dans la congélation des légumes; les particuliers qui utilisent des sacs pour faire du shopping, emballer de lessive, trier les déchets verts de jardin...

### L'entreprise vendra le fumier à travers:

- Les sacs seront livrés aux acheteurs en gros et aux particuliers qui peuvent les acheter depuis la boutique.

### L'entreprise satisfera les besoins des clients suivants:

- Fournir des sacs réutilisables qui respectent l'environnement.
- Permettre un accès facile aux matériaux d'emballage de différentes tailles pour répondre aux besoins des différentes entreprises et consommateurs individuels.
- Fournir un moyen de transport et de stockage de marchandise à un coût avantageux.

## ACTIVITÉ 4



Considérez tous les aspects de votre idée d'entreprise et écrivez les dans la première section: « Idée d'entreprise » du livret de plan d'affaires. L'idée d'entreprise vous permettra de rédiger le reste du plan d'affaires.



## RÉSUMÉ

---

Vous avez appris dans la Partie III:

- Lorsque vous découvrez une opportunité d'affaires, vous devez transformer vos pensées en une idée d'entreprise.
- Une idée d'entreprise est une description courte et précise du fonctionnement de base de l'entreprise.
  - **Quel** type de produit ou service seront-ils vendus dans votre entreprise?
  - **Qui** sont vos clients?
  - **Comment** votre entreprise va-elle vendre ses produits et services?
  - **Quel** besoin votre entreprise va-elle satisfaire?
  - **Quel** impact votre entreprise aura-t-elle sur la communauté et sur le milieu naturel?

# PLAN MARKETING

Le marketing est une partie importante dans le processus de création et de gestion d'une entreprise. Il vous permet de vendre vos produits et services de façon appropriée et aux bonnes personnes.

Le marketing est la capacité d'identifier les besoins des clients potentiels et les satisfaire mieux que vos concurrents, dans le but de générer un profit.

## 1. Mener une étude de marché

Il est important que vous puissiez identifier les besoins des clients potentiels et de connaître les moyens qu'utilisent vos futurs concurrents pour satisfaire ces besoins. Vous pouvez y parvenir en menant une étude du marché. Sur la base de votre expérience et de l'élaboration de votre idée d'entreprise, vous avez certainement plusieurs connaissances de votre marché. Plus vous en saurez, plus vous serez en mesure de développer un bon plan marketing.

### ACTIVITÉ 5



Vous avez besoin de trouver plusieurs informations sur le marché en provenance de diverses sources, énumérez une liste de toutes les sources que vous connaissez.

.....

.....

.....

---

Voici des exemples sur la façon vous permettant de trouver plus d'informations sur les clients et les concurrents.

- **Parlez** à des clients potentiels. Demandez-leur:
  - Quels produits ou services veulent-ils acheter?
  - Qu'est-ce qu'ils pensent de vos concurrents?
- **Observez** les entreprises de vos concurrents. Découvrez
  - Quels sont les produits et les services qu'ils fournissent?
  - Quels sont les prix qu'ils exigent?
  - Comment font-ils pour attirer les clients?
- **Demandez** aux fournisseurs et aux amis du domaine:
  - Quels produits se vendent le plus souvent?
  - Que pensent-ils de votre idée d'entreprise?
  - Que pensent-ils des produits de vos concurrents?
- **Lisez** les quotidiens, catalogues, journaux et magazines commerciaux pour obtenir des informations et des idées sur les nouveaux produits ou services.
- **Naviguez** sur le web pour découvrir ce que les autres font et pour obtenir des informations sur les produits ou les services que vous voulez fournir, vos concurrents et les nouvelles tendances.

Au fur et à mesure de l'élaboration d'une base de données sur vos clients, souvenez-vous que la clientèle potentielle ne partage pas les mêmes besoins et désirs. Afin de fournir les produits ou services les plus appropriés, vous avez besoin d'identifier les différentes catégories de clients potentiels qui ont des critères clairs et distincts. Ceci est appelé la **segmentation du marché**. Le regroupement de vos clients potentiels en fonction de leurs critères vous permettra de rassembler des informations détaillées et spécifiques sur leur préférences.

## DES RECYCLAGE DES ORDURES DE LA VILLE



Lorsque John et Mary ont terminé leurs études de marché, ils écrivent ce qu'ils ont trouvé dans leur plan d'entreprise:

ÉTUDE DE MARCHÉ				
Produits (1)	Clients (2)	Besoins et préférences des clients (3)	Concurrents (4)	Lacunes (ce que les concurrents n'ont pas rempli) (5)
Compostage du fumier	<p>Petits agriculteurs</p> <p>Agriculteurs cultivant en serres dans la zone</p> <p>Entreprises paysagistes</p> <p>Pépinières</p> <p>Quincailleries</p>	<p>Besoin de divers types de produits adaptés pour les diverses étapes de la croissance des plantes</p> <p>Besoin de s'assurer que le produit est propre et bon pour le sol à long terme</p> <p>Chercher des produits à prix compétitifs</p> <p>Besoin de livrer à domicile</p> <p>Besoin de produits emballés d'usine et labellisés, avec une commission concurrentielle</p>	<p>Fumier pas cher "fait maison" fourni par les agriculteurs</p> <p>Autres usines de compostage de fumier dont les marques ont pris position sur le marché</p> <p>Sociétés fabricant des engrais chimiques dont les produits viennent dans de plus petits emballages et offrent un effet immédiat sur la croissance des plantes</p>	<p>Le fumier composté ne doit pas être cher parce qu'il est facile à produire</p> <p>L'emballage actuel est trop gros (30 kg) et ne convient pas aux particuliers pour acheter et utiliser</p> <p>Certaines préoccupations concernant la qualité du fumier "fait maison"</p>

## SACS EN TISSU TOSAMA



Lorsque Jane a fini son étude de marché, elle enregistre ce qu'elle a trouvé dans son plan d'affaires:

ÉTUDE DE MARCHÉ				
Produits (1)	Clients (2)	Besoins et préférences des clients (3)	Concurrents (4)	Lacunes (ce que les concurrents n'ont pas rempli) (5)
Sacs à linge	Les ménages	La nécessité d'un joli sac compact qui peut être facilement stocké (vue que les récipients en plastique occupent trop d'espace)	Les magasins qui vendent des sacs en plastique et des récipients de toutes tailles et designs. Les magasins qui donnent gratuitement des sacs en plastique jetable aux acheteurs	La tendance à être ami de l'environnement, pour utiliser plus de produits recyclables et réduire l'utilisation de sacs et récipients qui ne sont pas bons pour l'environnement.  Le désir d'avoir des styles de vie différents, en évitant d'utiliser des sacs et des récipients que tout le monde utilise et vouloir quelque chose de plus créatif
Sacs à provisions	Les commerces de détail	La nécessité des sacs à provisions réutilisables qui sont pliables (les sacs en plastique jetables qui se déchirent facilement ne sont pas amis de l'environnement).		
Sacs de jardin Pour les déchets verts	Les ménages urbains, hôtels et restaurants, bureaux, etc.	La nécessité des sacs de stockage solides qui peuvent être utilisés de multiples manières		
Sacs de stockage de légumes	Les petits agriculteurs	La nécessité des sacs de stockage qui maintiennent les légumes frais et qui viennent en différentes couleurs ou avec différentes sortes de motifs décoratifs, parce que les différents légumes peuvent être stockés dans différents sacs		
				Bonne qualité avec certificat



## ACTIVITÉ 6



Faites des études de marché pour votre propre entreprise proposée en collectant des informations sur vos produits ou services, clients et concurrents. Les cinq colonnes dans le formulaire Études de Marché vous guideront.

**Colonne 1:** Réfléchissez et listez chaque bien ou service que vous allez vendre.

**Colonne 2:** Pensez aux clients qui veulent ce bien ou service et s'ils sont prêts à le payer. Notez toutes les catégories de clients.

**Colonne 3:** Réfléchissez et répertoriez les besoins des segments de clients que le bien ou service pourraient satisfaire. Également, faites la liste des préférences particulières que les différents clients pourraient avoir concernant le bien ou le service, où ces clients peuvent souhaiter l'acheter, comment les clients veulent l'acheter et ce que les clients sont prêts à payer.

**Colonne 4:** Décrivez les informations importantes que vous avez collecté sur vos concurrents, en particulier leurs avantages concurrentiels.

**Colonne 5:** Notez les lacunes que vous remarquez dans les besoins des clients et que les concurrents n'ont pas acquittées. Cette information est importante pour vous afin de décider ce que vous feriez différemment pour répondre aux besoins insatisfaits et comment vous le feriez.

ÉTUDE DE MARCHÉ				
Produits (1)	Clients (2)	Besoins et préférences des clients (3)	Concurrents (4)	Lacunes (ce que les concurrents n'ont pas rempli) (5)



## ACTIVITÉ 7

Lorsque vous aurez terminé l'étude de marché pour votre projet d'entreprise, écrivez vos conclusions dans la section 2.1: «L'étude de marché" dans la brochure relative au plan d'entreprise.

### 2. Elaborer un plan de marketing

L'étude de marché fournit des renseignements importants sur les besoins des clients et comment vos concurrents remplissent ces besoins. Par conséquent, vous avez besoin de réfléchir et de décrire, sur votre plan de marketing, comment vous allez répondre aux besoins qui ne sont pas satisfaits par les concurrents. Cela rendra votre entreprise différente et distincte des concurrents. Pour mieux décrire les différentes méthodes que vous allez utiliser pour servir vos clients, notez les sept procédés du marketing mix:

- Produit
- Prix
- Lieu
- Promotion
- Les gens
- Processus
- Preuve matérielle

Les sept procédés sont aussi importants les uns que les autres. Ils doivent fonctionner ensemble et non pas en contradiction pour produire une synergie qui répond efficacement aux besoins des clients.

#### 2.1 Le produit

Le produit peut représenter plus qu'un seul bien ou service ou une gamme de produits ou services que vous proposez.

Vous attirerez davantage de clients si votre produit est certifié par des organismes de bonne réputation, et que vous les informez que vos produits sont garantis pour répondre aux normes élevées qui ont été fixées.

Vous ne devriez pas seulement décrire vos produits ou services en termes généraux, plus la description de vos produits ou services est détaillée (par exemple leur qualité, couleur, taille, emballage, etc.), plus les clients vont comprendre comment vous allez répondre à leurs besoins.

## ACTIVITÉ 8



Décrivez vos produits ou services avec le plus de détails possible:

.....

.....

.....

Maintenant, vérifiez si votre produit répond aux besoins de vos clients:

.....

.....

.....

Les clients achètent des biens et des services pour satisfaire leurs besoins élémentaires et leurs besoins spécifiques. Répondre à leurs besoins élémentaires est seulement la première étape que votre entreprise doit entreprendre. Par contre, répondre à leurs besoins spécifiques peut rendre votre entreprise plus compétitive et durable. Les exemples suivants montrent comment les entreprises peuvent répondre à des besoins spécifiques:

Produits	Besoins élémentaires	Besoins spécifiques
Les légumes frais	Satisfaire le besoin de consommer des aliments au quotidien.	Les légumes qui sont nettoyés et coupés prêts à être cuits, répondent à un besoin d'économiser du temps dans la cuisine.
Téléphones mobiles	Satisfaire le besoin de communiquer et de se divertir.	Une boutique de téléphonie mobile offrant un service de décoration pour les téléphones mobiles satisfait le besoin d'être à la mode et élégant.



“ De nombreux clients vont même au-delà du besoin d'un produit de qualité. Les gens sont de plus en plus conscients des enjeux sociaux et environnementaux et préfèrent les produits des entreprises qui ne recourent pas au travail des enfants ou qui ne nuisent pas à l'environnement ”

Voir comment les Recycleurs d'ordures de la *ville et Tosama* sacs en tissu ont décrit leurs "produits".

## PLAN DE MARKETING

Produit

Marchandise, services ou gamme de produits

	1. Le compost super-organique	2. Le compost organique	3.	4.
<b>Qualité</b>	Compostez avec un pourcentage élevé d'engrais, convenable pour les plantes au stade précoce pour aider à développer des feuilles et des fleurs.	Compostage fabriqué à partir de déchets organiques, sans aucun métal lourd et autres substances toxiques, adapté pour la régénération des sols avant la plantation.		
<b>Couleur</b>	N/A	N/A		
<b>Dimension</b>	Sacs de 10 kg	Sacs de 20 kg		
<b>Emballages</b>	Sacs recyclables ordinaires	Sacs recyclables ordinaires		
<b>Certification</b>	label bio	label bio		



**PLAN DE MARKETING**

Produit

Marchandise, services ou gamme de produits				
	1. Sacs à linge	2. Sacs à provisions	3. Sacs de jardin pour les déchets verts.	4. Sacs de stockage de légumes.
<b>Qualité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coutures solides</li> <li>Différents modèles</li> <li>Beau design</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coutures solides</li> <li>Conçus pour transporter des marchandises confortablement</li> <li>Facilement pliés et compactés lorsqu'ils ne sont pas utilisés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coutures solides</li> <li>Divers modèles de conception</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coutures solides</li> <li>Divers modèles de conception</li> </ul>
<b>Couleur</b>	Plusieurs couleurs	Plusieurs couleurs avec des dessins qui encouragent la tendance "Passer au vert"	Couleur verte	Plusieurs couleurs
<b>Dimension</b>	Petit, moyen et grand	Petit, moyen et grand	Petit, moyen et grand	Petit, moyen et grand
<b>Emballages</b>	Deux en un	Aucun	Aucun	Trois en un
<b>Certification</b>	Étiquette du commerce équitable	Étiquette du commerce équitable	Étiquette du commerce équitable	Étiquette du commerce équitable





## ACTIVITÉ 9

Lorsque vous aurez pensé et décidé quels biens ou services vous allez vendre, veuillez remplir la section 2.2: «Produit» dans votre propre plan de marketing dans la brochure de plan d'affaires.

### 2.2 Prix

Le prix est le montant que vous allez facturer à vos clients pour vos produits ou services. Le prix comprend également toute remise que vous allez donner et si vous allez offrir des crédits. Il existe de nombreux facteurs que vous devez prendre en compte avant de régler votre prix.



## ACTIVITÉ 10

Énumérez tous les facteurs qui peuvent influencer le prix de vos produits ou services:

.....

.....

.....

Pour fixer vos prix il faut que:

- Vous soyez au courant de combien vos clients payent pour un produit similaire, puis décidez combien ils paieraient en plus pour satisfaire tout besoin spécifique non comblé qui serait rempli par votre produit.
- Vous détectiez les prix les plus élevés et les plus bas pratiqués par les concurrents, de manière à avoir une meilleure idée des prix que vous pouvez facturer pour votre produit.
- Vous détectiez le coût de vos produits de sorte que vous puissiez définir un prix qui est au-dessus de votre coût.

Vous n'avez pas toujours besoin de fixer un prix bas pour être compétitif. Par contre, votre prix doit refléter votre différenciation. Par exemple, si vous offrez un produit de haute qualité, votre prix doit être plus élevé que celui facturé par les concurrents. Un prix qui est trop bas ne peut pas couvrir tous les coûts et pourrait être contre-productif, cela veut dire que les clients peuvent douter de la qualité des produits.

Dans les situations où vous vendez un produit totalement nouveau, il est impossible de comparer vos prix avec les prix des concurrents. Que devriez-vous faire alors? Vous devriez vérifier auprès des clients potentiels différents niveaux de prix et voir combien d'entre eux seraient d'accord pour acheter votre produit à chaque niveau de prix.

Lorsque vous aurez choisi votre prix, vous pourrez envisager de faire plusieurs promotions, offrir des remises et donner des conditions de crédit pour augmenter les ventes de temps en temps. Assurez-vous que vous avez un objectif clair pour chaque réduction ou décision crédit, de sorte que ces décisions ne deviennent pas non rentables.



“ Vous devez connaître vos coûts avant que vous ne fixiez vos prix, parce que vous ne pouvez pas finaliser vos prix jusqu'à ce que vous ayez calculé vos coûts dans la Partie IX: établissement des coûts de vos biens et services. À ce stade, recueillez toutes les informations que vous pouvez et fixez un prix probable sur lequel vous pouvez revenir et modifier par la suite. ”

Voir comment les Recycleurs d'ordures de la ville et Tosama sacs en tissu fixent leur «prix» sur les pages 28-29.

## ACTIVITÉ 11



Décidez quel prix vous allez facturer, quelles remises vous allez donner et si vous allez octroyer du crédit à tous les clients. Écrivez votre choix dans la section 2.3: "Prix" dans votre propre plan de marketing qui se trouve dans la brochure plan d'entreprise.

### RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE



John et Mary ont parlé à des clients potentiels et découvert quel prix ces clients sont prêts à payer et quel prix leurs concurrents facturent. Ils pensent que fixer un prix inférieur serait l'un des meilleurs moyens de concurrencer avec d'autres entreprises produisant du fumier. Toutefois, ils ne veulent pas faire de concurrence avec le compost pas cher "fait maison" fournis par les agriculteurs individuels.

**PLAN DE MARKETING**

Produit

(pour les fabricants et les opérateurs de services)

	1. Compost super bio	2. Compost bio
Coût	0,63 \$ par kg	0,5 \$ par kg
Le prix que les clients sont prêts à payer	0,8 \$ par kg	0,6 \$ par kg
Prix du concurrent	0,9 \$ par kg (offerts par d'autres usines)	0,5 \$ par kg (compost « fait maison » offert par des agriculteurs individuels)
Prix	0,75 \$ par kg	0,57 à par kg
Motifs expliquant ce prix	Pour être inférieur au prix d'un concurrent tout en maintenant une marge de profit de 19%	Répondre aux attentes des clients en terme de prix et de qualité et maintenir malgré tout une marge de profit de 14%
Des remises seront données aux clients suivants	Remise de 10% pour les quincailleries et les pépinières, la livraison gratuite pour tous les autres clients	Remise de 10% aux grossistes et pépinières, livraison gratuite pour tous les autres clients
Motif de l'octroi de la remise	Motiver les détaillants à stocker et vendre nos produits aux utilisateurs finaux	Motiver les détaillants à stocker et vendre nos produits aux utilisateurs finaux
Un crédit sera accordé aux clients suivants	Aucun crédit ne sera accordé	Aucun crédit ne sera accordé
Motif de l'octroi du crédit		



Jane n'a pas d'indice de référence à utiliser afin de fixer le prix de ses sacs puisqu'il n'y a actuellement aucun produit semblable au sien dans la région. Toutefois, les clients comprennent que les emballages qui ne sont pas en plastique sont plus chers que ceux en plastique. Elle devra sensibiliser les clients potentiels sur les avantages de son produit écologique, afin qu'ils soient prêts à dépenser plus d'argent pour ses sacs que ce qu'ils dépensent pour les sacs en plastique.

SACS EN TISSU TOSAMA

**PLAN DE MARKETING**

Prix

(pour les détaillants et les grossistes)

	Sacs à provisions	Sacs à linge	Sacs de jardin pour déchets verts	Sacs de stockage pour légumes
Coût	6,15 \$	8,61 \$	8,61 \$	1,48 \$
Prix que les clients sont prêts à payer	Un peu plus élevé que les sacs et récipients en plastique			
Prix du concurrent	5 \$ par sac réutilisable, gratuit pour les sacs jetables	5-12 \$ par récipient en plastique, en fonction de la taille et du design	N/A	1-1,5 \$ par petit récipient en plastique (plus pratique pour stocker la viande que les légumes)
Prix	7\$/pièce	10\$/pièce	10\$/pièce	1,6\$/pièce
Motif pour définition de ce prix	Le prix est plus élevé que pour les objets en plastique, car ils apportent une valeur ajoutée pour les clients. Ils sont plus tendance et respectent plus l'environnement lors de l'utilisation de nos produits. C'est également un peu plus cher de produire des sacs en tissu recyclé que des sacs en plastique ou en papier			
Des remises seront données aux clients suivants	Achetez un produit et un bon de réduction vous sera remis pour un prochain achat (valable uniquement lors de la semaine d'ouverture)			
Motif pour l'octroi des remises	Encourager les clients à acheter davantage			
Le crédit sera octroyé aux clients suivants	Non	Non	Non	Non
Motif pour l'octroi du crédit				

## 2.3 Place

La place est l'endroit où se trouve votre entreprise. Si votre entreprise ne se trouve pas à proximité de vos clients, vous aurez besoin de trouver les moyens pour transporter vos produits aux clients. On parle alors de distribution. Choisissez entre la **distribution directe**, la **distribution de détail** et la **distribution en gros**.

La distribution directe consiste à vendre vos produits directement aux consommateurs. La distribution directe est la forme la plus utile de la distribution pour les entreprises qui produisent des produits spécialisés relativement coûteux et qui ont peu de clients.

La distribution de détail signifie la vente de vos produits à des magasins et des commerces qui vendent ensuite aux consommateurs.

La distribution en gros consiste à vendre vos produits en très grandes quantités à des grossistes qui les revendent ensuite en plus petites quantités à des détaillants pour les vendre aux consommateurs.

La distribution de détail et la distribution en gros sont les formes les plus utiles de distribution pour les entreprises qui produisent généralement de grandes quantités de marchandises, vendent des marchandises à bas prix et ont de nombreux clients répartis sur une vaste zone.

### RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

Les recycleurs des ordures de la ville ont besoin de beaucoup d'espace et d'un lieu près de la source des déchets de nourriture, du fumier de poulets et de chèvres qui sont les principaux ingrédients pour le compost.

#### Plan de marketing

##### Place



##### Situation:

- L'entreprise sera localisée sur un terrain situé à 15 kilomètres du centre-ville

##### Cet endroit a été choisi pour les raisons suivantes:

- Sa situation près des matières premières, car il est proche à la fois de la collecte centrale des déchets alimentaires des ménages et restaurants et quelques petites fermes élevages de poulet et de chèvre.
- Sa proximité des quartiers où il y a des jeunes sans emploi qui ont besoin de travail.
- Il est également situé à proximité de certaines serres.

##### Méthode de distribution:

- Directe       Au Détail       En gros       Autres

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

- Le fumier serait disponible pour les agriculteurs qui achètent de petites quantités des détaillants et aussi les agriculteurs qui souhaitent commander de plus grandes quantités à des prix réduits directement auprès des Recycleurs des Déchets de la Ville.

L'entreprise de Jane doit être située dans une zone où habitent beaucoup de personnes fortunées qui sont conscientes des problèmes de gestion de l'environnement. Elle a trouvé une place dans un des centres commerciaux et prévoit la partition de l'endroit qu'elle a choisi pour le rendre plus attrayant pour les clients.

**Plan de marketing**

**Place**

Situation:

- Je vais louer un magasin dans le centre commercial à proximité, qui est un complexe de magasins pour la clientèle aisée.

Cet endroit a été choisi pour les raisons suivantes:

- Tous les clients potentiels ont facilement accès à cet endroit, le complexe est situé dans un quartier riche.

Méthode de distribution:

Directe     
  Au Détail     
  En gros     
  Autres

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

- Les clients ciblés seront sollicités directement et seront sensibilisés aux questions environnementales ainsi qu'à la solution de l'achat et l'utilisation des sacs en tissu.



## ACTIVITÉ 12



Maintenant décidez où vous devriez localiser votre entreprise. Notez la situation que vous avez choisie dans la section 2.4: "Place" dans votre plan de marketing dans la brochure de plan d'affaires.

Si vous envisagez de créer une entreprise manufacturière, décidez quel type de distribution vous allez utiliser et notez-le dans votre cahier de plan d'entreprise.

### 2.4 Promotion

La promotion est un moyen d'informer et d'inciter les clients à acheter vos produits ou services. Il existe de nombreuses manières différentes pour informer et attirer les clients:

**Le marketing direct** est un moyen de communication direct avec les clients. Le marketing direct peut prendre différentes formes, telles que la messagerie électronique directe, la vente par téléphone, les messages texte via les téléphones cellulaires, les courriels, les sites Web interactifs, des forums et des pages de fans.

**L'annonce publicitaire** donne des informations à des clients potentiels pour les intéresser à acheter vos pro-

duits ou services. La publicité sur les journaux, les magazines, la télévision, la radio et les panneaux publicitaires en plein air peut atteindre un grand nombre de clients potentiels, mais elle est souvent très coûteuse. Les nouveaux types de médias, tels que les blogs, les sites Web, les médias sociaux ou pop up publicitaires sont relativement peu chers, mais atteignent un large public.

**La publicité** prend de la visibilité auprès du public grâce au parrainage de quelque action de charité, ou en organisant un débat sur les enjeux environnementaux ou une cérémonie de remise des prix. En comparaison avec l'annonce publicitaire, la publicité est peu coûteuse et plus crédible. Cependant, il est difficile de contrôler ce que le public dit de vous. Vous devez protéger votre entreprise contre la mauvaise publicité par le maintien d'une bonne réputation auprès de vos clients.

**Les promotions de ventes** sont une incitation à simuler des ventes immédiates. Les exemples de promotions des ventes sont des coupons, des échantillons, des primes, des points de vente, des concours, des remises et des loteries.

#### TOSAMA SACS EN TISSU



Jane envisage d'utiliser une stratégie de promotion convaincante et informative. Voici comment elle la remplit dans la section « Promotion » de son plan d'entreprise:

### PLAN DE MARKETING

#### Promotion

Moyens	Détails	Coûts
<b>Publicité</b>		
Site Internet	Développer un site web pour partager des informations sur comment les sacs en tissu recyclés respectent l'environnement et décrire le produit	2005
Bannières en ligne	Vendre des bannières sur des forums de femmes (car elles sont la clientèle cible) pour introduire brièvement la valeur des sacs qui respectent l'environnement et un lien vers le site web	150 \$ pour 6 mois
Dépliants	Imprimer des dépliants avec la localisation de l'entreprise et une description des types de sacs qui sont vendus et distribuer les dépliants aux clients à l'entrée du centre commercial.	1000 dépliants, Coût \$ 150
<b>Publicité / Marketing direct</b>		
Histoires éducatives	Monter une histoire racontant comment l'utilisation de sacs de tissus est bénéfique à la fois au client et à l'environnement et l'afficher sur un site de réseaux sociaux	Je vais le faire moi-même
<b>Promotion des ventes</b>		
Affichage impressionnant de sacs	Les sacs seront joliment organisés sur les rayons et remplis avec des produits qui sont adaptés à leurs type et taille	N/A
Démonstration	Le commerçant présentera de nouveaux produits aux clients.	N/A
Réduction	Achetez un produit et obtenez un bon de réduction de 5% sur le prochain achat (applicable seulement pour la semaine de l'ouverture)	100\$
<b>Total des coûts de promotion de l'année</b>		<b>600\$</b>

**RECYCLEURS D'ORDURES  
DE LA VILLE**



Etant donné que les fertilisants organiques améliorent la rétention d'eau et la fertilité du sol, ce qui contribue à la sécurité alimentaire et la productivité à long terme, John et Mary envisagent de coopérer avec les fournisseurs de services de vulgarisation agricole pour sensibiliser le public sur les avantages de l'engrais organique. Ils vont également utiliser les promotions des ventes pour encourager les clients à utiliser leurs produits. Voici comment ils remplissent la section «Promotion» de leur plan d'entreprise:

<b>PLAN DE MARKETING</b>		
Promotion		
Moyens	Détails	Coûts
<b>Publicité</b>		
Brochures	Détails sur l'entreprise et le produit	1000 brochures 200 \$
<b>Publicité / Marketing direct</b>		
Affichage	Affichage à l'Exposition agricole	500 \$
Démonstration	Faire des démonstrations sur la façon d'utiliser le fumier de compostage pour les cultures, les fleurs et d'autres plantes; inviter les clients cibles et les journaux locaux et les journalistes de la télévision à assister à la démonstration.	Trois démonstrations, 600 \$
<b>Promotion des ventes</b>		
Réduction	5% de réduction pour toutes les commandes initiales, applicable pour les deux premiers mois seulement.	70\$
<b>Total des coûts de promotion de l'année</b>		<b>1370\$</b>

**ACTIVITÉ 13**



Pensez aux différentes méthodes que vous pouvez utiliser pour promouvoir votre entreprise. Quand vous aurez choisi quelles sont les méthodes que vous allez utiliser, remplissez la section 2.5: «Promotion» de votre propre plan de marketing dans la brochure de plan d'entreprise.

## 2.5 Les gens

Veillez vous référer à la partie V pour une discussion sur le personnel en général. Du point de vue marketing, le terme «les gens» se réfère à la question: «Qui va développer la caractéristique unique qui différencie votre produit?» Par exemple, si vous décidez d'offrir un service client de meilleure qualité que les concurrents, vous aurez besoin de personnel chargé de répondre aux besoins des clients. Cela signifie qu'ils doivent être responsables, patients, flexibles, sympathiques et aimant travailler avec des personnes différentes.

Pour votre plan de marketing, vous aurez besoin de:

- Identifier les postes clés qui pourraient faire une différence dans votre entreprise
- Poser des critères pour le recrutement des personnes pour occuper ces postes clés
- Planifier la formation et un coaching pertinent pour les personnes dans les postes clés.

### TOSAMA SACS EN TISSU



Jane est consciente que le succès de son entreprise reposera largement sur la fourniture d'un design unique des sacs et sur sa capacité à convaincre les clients d'acheter des articles qui respectent l'environnement. Voici un exemple de la façon dont elle remplit la section "gens" de son plan d'entreprise:

#### PLAN DE MARKETING

##### Les gens

Position	Critères de recrutement	Plan de formation
Concepteur	Concepteur créatif à temps partiel avec des connaissances et de l'expérience dans l'art applicable	N/A
Commerçant	Quelqu'un qui est présentable, patient et a de bonnes compétences en communication	Former le commerçant sur le concept des produits, les styles de vie respectant l'environnement et sur le service client

## RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE



John et Mary croient que le personnel de vente joue un rôle important dans leur entreprise. Le personnel de vente doit pouvoir informer les clients sur les différents types d'engrais et compostage qui sont disponibles, faire des comparaisons et donner des conseils pour savoir quand le client peut utiliser le produit et quel compostage est bon pour chaque type de plante. Ils remplissent la section "gens" de leur plan d'entreprise comme suit:

### PLAN DE MARKETING

#### Le personnel

Position	Critères de recrutement	Plan de formation
Le personnel de vente	Ils doivent avoir une formation en agriculture et de bonnes compétences en communication	Les former sur les différentes spécificités des produits et les techniques consultatives de vente

## ACTIVITÉ 14



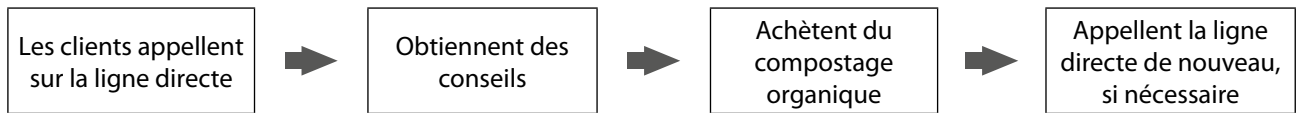
Pensez aux postes clés dont vous aurez besoin pour votre entreprise. Quand vous avez décidé de ce qu'ils devraient être, remplissez la section 2.6: "gens" dans votre propre plan de marketing dans la brochure de plan d'affaires

### 2.6 Processus

Le processus comprend les divers mécanismes et procédures que vous utilisez pour que le produit arrive chez vos clients. Par exemple, si un client se rend dans un restaurant de pizza, il ne consomme pas seulement une pizza, mais il aime aussi passer par tout le processus. Cela comprend: trouver un stationnement pratique facilement, profiter de l'ambiance du restaurant, lire un menu attrayant, obtenir des informations sur les éléments du menu par le personnel et écouter de la bonne musique en attendant la pizza. Par conséquent, vous devez vous assurer que chaque étape du processus est une expérience agréable pour vos clients.

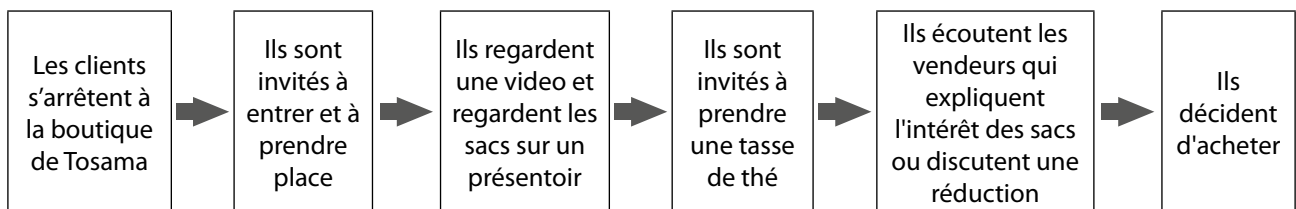
## RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

Bien que le compostage est un produit tangible, John et Mary croient toujours qu'ils doivent améliorer l'expérience du client en offrant un service consultatif avant et après l'achat. Ils ont décidé de créer une ligne directe afin que les clients puissent appeler et demander des conseils sur la façon d'utiliser efficacement les produits de compostage.



## TOSAMA SACS EN TISSU

Jane pense que plus les clients passent du temps dans sa boutique, plus elle a de chance de leur vendre un sac. Par conséquent, elle établit un processus pour que ses clients apprécient vraiment leur visite à sa boutique.



## ACTIVITÉ 15

Pensez à un processus qui plairait à vos clients et les pousserait à décider d'acheter votre produit. Quand vous avez opté pour un processus, remplissez la section 2.7: «Processus» dans votre propre plan de marketing dans la brochure de plan d'affaires.

### 2.7 Évidence physique

L'évidence physique est l'apparence générale de votre produit ou entreprise. Vous devriez avoir une idée de ce que vos clients doivent voir et sentir quand ils interagissent avec votre entreprise ou votre produit. Voici quelques nombreux points d'interaction entre votre entreprise et le public:

- Les locaux de bureau et la décoration intérieure
- Votre présence sur Internet et votre site
- Vos emballages
- Votre signalisation
- Les uniformes des employés
- Vos cartes de visite



## RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

John et Mary souhaiteraient que les clients perçoivent leurs produits avec une image verte. Ils décident d'utiliser les évidences physiques suivantes:

- Uniformes: des uniformes verts de style technicien pour le personnel de vente.
- Emballages: Ils utilisent des sacs de seconde main imprimés avec des étiquettes imperméables montrant une photo de fleur pour les sacs pour le "superbe compostage organique" et une image d'un champ fraîchement labouré pour le «compostage organique».

## TOSAMA SACS EN TISSU

Jane sait que la décoration de sa boutique doit créer une image qui respecte l'environnement chez ses clients. Elle énumère les éléments suivants pour l'évidence physique:

- La décoration de la boutique: Utiliser des tons bruns et vertes, des crochets d'affichage en bois, des plantes vertes d'intérieur et des bruits de fond de la nature.
- Vendeurs: Porter des couleurs claires, des styles simples et maquillage naturel.

## ACTIVITE 16



Pensez à l'évidence physique clé que vous souhaitez mettre en œuvre pour votre entreprise. Quand vous avez opté pour l'apparence que vous souhaitez donner aux clients, remplissez la section 2.8: "Évidences physiques" dans votre propre plan de marketing dans la brochure de plan d'entreprise.

## 3. Estimation des ventes

Pour les entreprises qui utilisent la distribution directe, les ventes commencent à un niveau bas et augmentent au fur et à mesure. Si vous utilisez des méthodes de distribution en gros ou de détail, les ventes peuvent être très bonnes pour les deux premiers mois parce que vous envoyez une offre de votre produit à des entrepôts et des magasins de gros, où il est d'abord stocké ou exposé avant d'être distribué ou acheté par des consommateurs. Les ventes pourraient baisser pendant quelques mois jusqu'à ce que les grossistes ou les détaillants vendent le produit et passent des commandes supplémentaires. Ensuite, les ventes vont devenir plus stables et refléter le montant réel des achats par les utilisateurs finaux.

## RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

Grâce à leur stratégie de tarification concurrentielle, John et Mary s'attendent à saisir au moins dix pour cent du marché de compostage de fumier après six mois. La taille actuelle du marché local du compostage de fumier est d'environ 8.000 tonnes par an. Ils vont vendre environ la moitié directement aux petites exploitations, des serres et des entreprises paysagistes et distribuer l'autre moitié à des magasins de matériel de détail et des pépinières. Voici dans le tableau suivant leur projection des ventes depuis leur lancement en juin jusqu'à la fin de l'année.

Produit	Distribution	Juin	Juillet	Août	Sep	Oct	Nov	Dec	Total (sacs)	Total (sacs)
Super compostage organique (sacs de 10 kg)	Direct	480	720	800	1,000	1,200	1,400	1,400	7,000	70
	Détail	1,600	2,000	400	600	680	800	920	7,000	70
	<b>Total</b>	<b>2,080</b>	<b>2,720</b>	<b>1,200</b>	<b>1,600</b>	<b>1,880</b>	<b>2,200</b>	<b>2,320</b>	<b>14,000</b>	<b>140</b>
Compostage organique (sacs de 20 kg)	Direct	600	800	1,000	1,200	1,400	1,600	1,800	8,400	168
	Détail	2,000	2,400	400	600	800	1,000	1,200	8,400	168
	<b>Total</b>	<b>2,600</b>	<b>3,200</b>	<b>1,400</b>	<b>1,800</b>	<b>2,200</b>	<b>2,600</b>	<b>3,000</b>	<b>16,800</b>	<b>336</b>
<b>Total du volume des ventes</b>										<b>476</b>
Le total des ventes sur le marché pendant sept mois = 8.000 tonnes divisé par 12 et ce chiffre est multiplié par 7.										4,667
<b>La part de marché</b>										<b>10%</b>

## TOSAMA SACS EN TISSU

Au cours des 6 premiers mois, Jane compte ouvrir un magasin. Toutes ses ventes se feront à travers cette boutique directement aux consommateurs. Jane est prudente pendant la projection des ventes, car cela est tout à fait un nouveau concept. Il faudra un certain temps pour les clients d'être sensibilisés, pour aimer l'idée et ensuite acheter effectivement les sacs. Elle vise à gagner environ cinq points de pourcentage de la taille actuelle du marché des sacs en plastique dans les six premiers mois.

Produit	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Total (sacs)
Sacs à provisions	100	200	300	400	500	500	2,000
Sacs à linge	200	400	600	800	1,000	1,000	4,000
Sacs de jardin des déchets verts	300	600	900	1,200	1,500	1,500	6,000
Sacs de stockage de légumes	500	1,000	1,500	2,000	2,500	2,500	10,000
<b>Total</b>	<b>1,100</b>	<b>2,200</b>	<b>3,300</b>	<b>4,400</b>	<b>5,500</b>	<b>5,500</b>	<b>22,000</b>
<b>Total du volume des ventes</b>							<b>22,000</b>
<b>Le total des ventes sur le marché pendant six mois</b>							<b>400,000</b>
<b>La part de marché</b>							<b>5%</b>

## ACTIVITÉ 17



Pensez au volume des ventes que vous pourriez atteindre et la part de marché que vous pourriez capturer dans six mois ou un an. Lorsque vous aurez trouvé un chiffre, remplissez la section 3: « Estimation des ventes » dans votre plan de marketing dans la brochure du plan d'affaires.

## RÉSUMÉ



Dans la partie IV, vous avez appris que:

- Le **marketing** signifie identifier les besoins des consommateurs et les satisfaire mieux que vos concurrents afin de réaliser un profit.
- Votre marketing commence avec votre **idée d'entreprise**. Pour réaliser votre idée d'entreprise, vous avez besoin d'en savoir plus sur vos clients et vos concurrents grâce à l'**étude de marché**. Plus vous en saurez, plus vous serez à même de concevoir votre plan de marketing.
- Le **plan de marketing** permettra d'identifier comment commercialiser vos produits ou services. Une façon d'organiser votre plan de marketing est de décrire les sept procédés du marketing mix.
- Le **produit** représente les biens, services ou gamme de produits ou de services que vous allez offrir pour satisfaire les besoins des clients.
- Le **prix** signifie combien vous allez facturer à vos clients pour vos produits ou services. Cela veut aussi dire quelles réductions vous allez donner et si vous allez offrir du crédit. Pour fixer votre prix vous devez:
  - Savoir combien les clients sont prêts à payer
  - Connaître les prix de vos concurrents
  - Connaître vos coûts.
- La **place** est toujours très importante parce que l'emplacement doit être pratique pour les clients. Pour les manufacturiers, le lieu signifie la méthode de distribution que vous choisissez pour vos produits. Selon votre produit, vous devez choisir entre la distribution directe, la distribution de détail et la distribution en gros.
- La **promotion** veut dire informer les clients de vos produits ou services et les attirer pour effectuer un achat. Le marketing direct permet souvent la communication à double sens entre vous et vos clients. La technologie a récemment apporté de nombreuses méthodes de marketing direct qui sont peu chères ou n'ont pas de coût. L'annonce publicitaire fournit des informations à vos clients potentiels pour les rendre intéressés par l'achat de vos produits ou services. La publicité propage des nouvelles sur votre entreprise sans frais mais vous avez peu de contrôle sur qui est dit. La publicité peut être bonne ou mauvaise. La promotion des ventes apporte une valeur ajoutée ou des incitations pour simuler des ventes immédiates lorsque les clients viennent à votre entreprise.

- 
- **Les gens** fait référence à la question «Qui va développer la caractéristique unique qui différencie votre produit?» Vous devez identifier les postes clés dans votre entreprise et créer les critères de recrutement et de formation.
  - **Le Processus** comprend les divers mécanismes et procédures utilisés pour acheminer le produit à vos clients. Vous devez vous assurer que chaque étape du processus fournit une expérience agréable à vos clients.
  - **L'évidence physique** est l'apparence générale de votre bien, service ou entreprise. Vous devez décider ce que vos clients doivent voir et sentir quand ils interagissent avec votre entreprise ou votre produit.
  - En se basant sur le plan de marketing, vous devriez être en mesure d'estimer **le volume des ventes** que vous atteindrez dans les six premiers mois ou même la première année. Regardez votre étude de marché pour connaître le montant total des ventes sur le marché pendant une période déterminée et ensuite estimez la part de marché que vous croyez pouvoir obtenir avec votre plan de marketing. Pour votre production ou un plan d'achat, vous devez également calculer le montant des ventes que vous aurez par mois.

# LE PERSONNEL

Lors du démarrage de votre nouvelle entreprise, vous aurez peut-être besoin d'embaucher des employés. Si vous employez du personnel, vous aurez besoin des compétences pour les gérer. Vous devrez également respecter les lois et règlements applicables au marché du travail.



*La productivité de votre entreprise dépendra en grande partie des personnes que vous employez. Le manuel de « Gérer mieux votre entreprise, personnel et productivité » va fournir plus de détails sur la façon de recruter, motiver et gérer votre personnel pour parvenir à une productivité plus élevée.*

Vous pouvez embaucher des membres de votre famille. Pour éviter les conflits d'intérêts ou les ressentiments des autres employés, assurez-vous que les membres de la famille que vous employez possèdent les compétences requises et ne sont pas employés seulement parce qu'ils sont membres de la famille. Ils ne doivent pas avoir des privilèges spéciaux mais avoir les mêmes conditions de travail que les autres salariés.

## 1. De quel personnel avez-vous besoin?

Votre idée d'entreprise vous aidera à décider de quelles compétences votre personnel a besoin.

Suivez ces étapes pour déterminer de quel personnel vous aurez besoin dans votre entreprise:

1. Énumérez les tâches qui devront être effectuées et regroupez les tâches similaires ensemble
2. Identifiez les tâches pour lesquelles vous n'aurez ni le temps ni les compétences nécessaires de les effectuer vous-même.
3. Déterminez quelles sont les compétences, l'expérience et d'autres exigences dont vous avez besoin chez le personnel que vous engagez pour faire ces tâches.
4. Décidez combien d'employés sont nécessaires pour effectuer chaque tâche - cela dépendra en grande partie du volume d'activité que vous prévoyez et du temps nécessaire pour effectuer chaque tâche.

5. Préparez les spécificités du travail pour chaque poste, où vous décrivez le titre du poste, les tâches, les responsabilités des qualifications et les compétences nécessaires pour effectuer les tâches.
6. Développez des politiques du personnel, tels que les heures de travail, les vacances, les congés annuels et de maladie, etc.

Lorsque vous êtes prêt à créer votre entreprise, vous devrez alors choisir les bonnes personnes en identifiant les candidats possibles ou en annonçant l'ouverture du poste. Soyez attentif à prendre en compte d'autres compétences non techniques, comme l'attitude et l'engagement. Organisez des entretiens avec des candidats qualifiés et choisissez la meilleure personne.

Tous les employés doivent avoir un contrat écrit conforme au droit du travail et aux règlements gouvernementaux. En outre, vos employés auront besoin d'un programme d'intégration qui leur permettra de se sentir à l'aise dans leur nouvel environnement de travail et qui décrit comment ils doivent effectuer leur travail.

## 2. Coûts du personnel

Tenez compte des coûts associés avec le personnel que vous avez décidé d'embaucher. Vos coûts du personnel comprennent leurs salaires mensuels, ainsi que les paiements pour les contributions statutaires telles que l'assurance, les services de santé et des allocations.

En tant que propriétaire de l'entreprise, vous devez également déterminer le salaire et les autres avantages que vous allez recevoir. Ce montant ne doit pas être trop faible pour que le capital de l'entreprise ne soit pas érodé par des besoins personnels ou domestiques du titulaire. Il convient également de ne pas être très élevé parce que plus le profit est consommé par le propriétaire, moins la croissance de votre nouvelle entreprise sera grande.

Vous pouvez envisager d'employer du personnel temporaire pour répondre aux exigences de travail inattendues. Vous pouvez payer des rémunérations à l'heure aux agents temporaires, mais ils ne reçoivent pas d'autres avantages comme le droit aux congés payés ou les paiements de congés de maladie. Lorsque vous embauchez des agents temporaires, vous devez savoir à l'avance quand vous en aurez besoin et pour combien d'heures.

### RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE



Pour l'entreprise " Les recycleurs des déchets de la ville", John sera responsable de la gestion globale de l'entreprise et du travail administratif, tandis que Marie sera le Superviseur de l'usine et responsable de toute la production et l'approvisionnement en matières premières. Ils ont l'intention d'opter pour le travail à temps partiel et d'employer uniquement un peu de personnel à temps plein. Mary aura besoin d'un Superviseur adjoint de production. John aura besoin d'un responsable de marketing, de deux assistants de vente et d'un chauffeur pour gérer les livraisons. Ils ont besoin d'un comptable pour faire la tenue de registres, mais Mary va le faire au moins pour les six premiers mois.

Pour les employés à temps plein, dix pourcent du salaire mensuel doit être contribué au régime de caisse de retraite et d'assurance maladie.

## LES BESOINS EN PERSONNEL ET LES COÛTS

Tâche	Compétences et expérience Requises	Effectuée Par	Salaire Mensuel	Contributions à la caisse de retraite et d'assurance maladie
Directeur de production	Diplôme en commerce	John	900 \$	90 \$
Superviseur de production	Ès sciences avec un diplôme en administration	Mary	700 \$	70 \$
Superviseur adjoint de production	Diplôme en sciences vétérinaires délivré par une institution reconnue avec trois ans d'expérience	Michael	350 \$	35 \$
Responsable du marketing	Diplôme d'études supérieures en ventes et marketing	Joan	500 \$	50 \$
Chauffeur / agent polyvalent	Permis de conduire	Alex	150 \$	15 \$
Travailleurs à temps partiel	Certificat en agriculture biologique	Travailleurs à temps partiel	1 \$/hour	
Assistant commercial	Au moins un an d'expérience dans la vente de compostage de fumier aux agriculteurs	Mark, Mario	600 \$	60 \$
<b>Total de nombre de personnel permanent</b>		<b>7</b>	<b>3,200 \$</b>	<b>320 \$</b>
<b>Le coût total du personnel par mois</b>				<b>3,520 \$</b>

### TOSAMA SACS EN TISSU



Jane envisage de commencer petit. Elle exerce toutes les fonctions de gestion elle-même.

Elle envisage de commencer avec un seul assistant vendeur. Si cela ne suffit pas, elle emploiera un autre assistant plus tard, lorsque l'entreprise le permettra. Jane a rempli la section «Personnel» dans son plan d'entreprise.

## LES BESOINS EN PERSONNEL ET LES COÛTS

Tâche	Compétences et expérience Requises	Effectuée Par	Salaire Mensuel	Contributions à la caisse de retraite et d'assurance maladie
Achats, gestion des stocks, administration et ventes	Gestion d'entreprise et des ventes	Jane	600 \$	60 \$
Ventes et service clients dans le magasin	Expérience de la vente avec une certaine connaissance des produits verts	Un employé à plein temps	300 \$	30 \$
<b>Total du nombre de personnel</b>		<b>7</b>	<b>900 \$</b>	<b>90 \$</b>
<b>Le coût total du personnel par mois</b>				<b>990 \$</b>



### ACTIVITÉ 18

Allez vers la section 4.1: «Structure organisationnelle» et la Section 4.2: "Les besoins en personnel et le coût» dans la brochure du plan d'entreprise. Remplissez le formulaire décrivant les tâches pour lesquelles vous avez besoin d'embaucher du personnel, les qualifications requises de chaque employé, combien d'employés vous avez besoin d'embaucher et combien vous allez payer à chaque salarié par mois.



### RÉSUMÉ

Dans la partie V vous aurez appris:

- Avant d'embaucher du personnel, vous devez décider quelles sont les compétences nécessaires. Sur la base de cette décision, décidez quel type de personnes vous recherchez.
- Vous devez respecter les lois et règlements applicables au marché du travail dans votre pays.
- Vous pouvez employer du personnel temporaire, mais vous devez savoir à l'avance quand vous en aurez besoin et pour combien d'heures.
- Les coûts de personnel comprennent les salaires ainsi que les paiements des contributions statutaires telles que l'assurance, les services de santé et les allocations.



# ORGANISATION ET GESTION

## 1. Forme de l'entreprise

Avant de commencer, sélectionnez le type de structure d'entreprise qui convient le mieux pour votre entreprise. Le choix de la forme de l'entreprise est important et peut faire une différence en ce qui concerne:

- Le coût du démarrage et le montant des frais juridiques pour l'enregistrement de l'entreprise
- La simplicité ou la complexité du lancement et de l'administration de l'entreprise
- Les risques financiers pour le propriétaire de l'entreprise
- La possibilité d'avoir des partenaires d'affaires
- La manière selon laquelle les décisions sont prises dans l'entreprise
- L'imposition aux bénéficiaires de l'entreprise.

“ Les règles et les règlements pour les différentes formes d'entreprises varient d'un pays à l'autre. Découvrez exactement quels sont les règles et les règlements en vigueur dans votre pays avant de vous décider quelle forme d'entreprise vous choisirez. Ne laissez personne vous convaincre de choisir une forme jusqu'à ce que vous compreniez parfaitement les avantages et les inconvénients de chaque structure. ”



---

## 1.1 Les différentes formes d'entreprises

### L'entreprise individuelle

En tant que propriétaire unique, votre entreprise sera détenue par vous seul et vous aurez le pouvoir de prendre toutes les décisions d'affaires.

L'entreprise individuelle est une forme facile et pas cher d'entreprise pour démarrer. Mais elle est aussi la plus risquée, parce que vous êtes personnellement responsable de toutes les dettes de l'entreprise. Si l'entreprise ne parvient pas à payer ses dettes, les créanciers peuvent légalement vous forcer à payer ou constituer des sûretés sur toute propriété que vous pouvez posséder jusqu'à ce que les dettes soient payées.

### Partenariat

Si deux ou plusieurs personnes décident de créer une entreprise ensemble, ils peuvent former un partenariat.

Les procédures de création d'un partenariat sont assez simples et le coût est relativement bas. Pour démarrer un partenariat, les partenaires concluent une convention de partenariat. La convention de partenariat doit être écrite pour éviter les malentendus. La convention de partenariat devrait couvrir:

- Une description de votre secteur d'activité
- Comment le profit ou les dettes vont être divisés par les partenaires
- Les obligations de chaque partenaire.

Les partenaires prennent conjointement toutes les décisions concernant l'entreprise, à moins que leur accord de partenariat donne l'autorité à une personne de prendre des décisions. Il est important de noter que si un partenaire signe un accord au nom des autres partenaires, la convention est contraignante pour tous les partenaires.

L'avantage d'un partenariat, par rapport à une entreprise individuelle, est qu'il bénéficie des compétences en affaires et l'expérience de plus d'une personne et le montant de capital nécessaire pour créer l'entreprise est une responsabilité partagée.

### Coopérative

La coopérative est formée par un certain nombre de personnes qui décident de travailler ensemble pour un but commun. Le but commun peut être un gain économique ou d'assurer certains services pour les membres de la coopérative. Par exemple, ces services peuvent être de la publicité pour la coopérative ou le partage de l'approvisionnement en matières premières. Tous les membres de la coopérative ont une voix chacun lors de la prise des décisions mais, souvent, ils nomment un comité de gestion pour gérer le fonctionnement quotidien de la coopérative.

Chaque membre de la coopérative achète des actions et paie pour l'adhésion. Les bénéfices sont répartis selon le nombre d'actions que chaque membre détient. Les risques financiers ne sont normalement pas très élevés.

### Société à responsabilité limitée

Une société à responsabilité limitée est détenue par un ou plusieurs propriétaires appelés actionnaires. Tous les propriétaires peuvent ou non travailler dans l'entreprise ou certains d'entre eux peuvent activement gérer l'entreprise, tandis que d'autres sont simplement des investisseurs.

Pour démarrer une société à responsabilité limitée, vous devez suivre ces étapes:

---

Étape 1: Le nom que vous avez choisi pour votre entreprise doit être approuvé par le Registre des entreprises ou une autorité similaire.

Étape 2: Après l'approbation du nom, vous devez établir l'acte constitutif et les statuts de votre entreprise proposée.

Étape 3: L'Acte constitutif et les statuts sont à déposer auprès du Registre des Sociétés ou une autorité similaire.

Étape 4: Le Greffier des sociétés délivre un certificat de constitution, ce qui signifie que votre société à responsabilité limitée est maintenant créée.

Le plus gros avantage d'une société à responsabilité limitée est qu'il ya moins de risques pour chaque actionnaire. Dans une société à responsabilité limitée, les actionnaires ne sont pas personnellement responsables des dettes que l'entreprise pourrait encourir.

Un autre avantage est qu'une société à responsabilité limitée est souvent considérée comme plus stable et plus fiable, ce qui peut être un avantage lorsqu'ils traitent avec les créanciers, les fournisseurs et les clients.

Une société à responsabilité limitée est très compliquée et coûteuse à former. Vous devez toujours demander l'assistance d'un avocat ou d'un expert juridique pour vous aider à décider si une société à responsabilité limitée est la bonne forme pour votre entreprise.

Pour stimuler les processus de décision, les actionnaires nomment un conseil d'administration qui sera responsable de la gestion de la société. Le conseil d'administration peut, à son tour, nommer un ou plusieurs responsables pour gérer la société. Les actionnaires, le conseil d'administration et les gestionnaires peuvent être les mêmes personnes.

## 1.2 Comment choisir la bonne forme de l'entreprise?

Dans le tableau dans la page suivante, vous pouvez voir les principales différences entre les quatre formes juridiques d'entreprise. Utilisez-le pour évaluer les facteurs qui sont importants pour vous:

- Si votre entreprise doit emprunter beaucoup de capital pour acheter du matériel, il serait préférable de ne pas être personnellement responsable des dettes, par conséquent la société à responsabilité limitée serait alors le plus approprié.
- Si votre entreprise ne doit pas emprunter beaucoup de capital, une entreprise individuelle ou une coopérative seraient alors plus appropriées.

	Entreprise individuelle	Partenariat	Coopérative	Société à responsabilité limitée
<b>Enregistrement</b>	Doit obtenir une licence d'exploitation	Doit obtenir une licence d'exploitation du commerce et enregistrer un acte de partenariat	Doit obtenir une licence d'exploitation du commerce et l'enregistrer en tant que coopérative	Doit obtenir une licence d'exploitation du commerce et l'enregistrer en tant que société à responsabilité limitée
<b>Coût légal pour créer une entreprise</b>	Le coût du certificat de l'entreprise	Le coût de la licence d'exploitation et les frais d'inscription de l'acte de partenariat	Les frais légaux pour rédiger les statuts de la société, le coût d'achat des actions et les frais d'adhésion annuels ainsi que la licence et les droits d'enregistrement	Les frais légaux pour rédiger les statuts de la société, le coût de diverses
<b>Degré de difficulté juridique</b>	Simple	Simple	Complicquée et exige un conseiller juridique	Complicquée et exige un conseiller juridique
<b>Nombre de propriétaires</b>	Un	Deux ou plus	Plusieurs	Un ou plus
<b>La responsabilité financière du propriétaire pour les dettes de l'entreprise</b>	Responsabilité personnelle complète de toutes les dettes futures	Entière responsabilité des propriétaires pour toutes les dettes futures	Pas de responsabilité personnelle des membres pour les dettes	Pas de responsabilité personnelle des actionnaires pour les dettes
<b>La prise de décision dans l'entreprise</b>	Toutes les décisions sont prises par le propriétaire	Toutes les décisions sont prises par les propriétaires, sauf si d'autres dispositions sont inscrites dans l'accord de partenariat	Chaque membre possède une voix. Souvent un comité de gestion est nommé pour gérer l'entreprise	Les actionnaires nomment le conseil d'administration qui peut nommer les gestionnaires pour gérer l'entreprise
<b>Imposition</b>	Le propriétaire est imposé pour les bénéfices de l'entreprise	Les propriétaires sont imposés individuellement pour leur part dans les bénéfices de l'entreprise	La coopérative paie l'impôt sur les bénéfices de l'entreprise	L'entreprise paie l'impôt sur les bénéfices de l'entreprise

## RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE



John et Mary se sont rendus compte que les coûts relativement élevés seront engagés pour obtenir les différents permis de divers organismes de réglementation. Afin de maintenir les coûts individuels bas et gérer l'entreprise de manière efficace, ils décident de conclure un accord de partenariat. Par conséquent, ils ont enregistré l'acte de cet accord au Bureau de registre des actes authentiques.

Leur accord de partenariat comprend:

Secteur d'activité:	Production des engrais organiques.
Division des bénéfices:	Le profit sera réparti à égalité entre John et Mary.
Obligations des partenaires:	John sera responsable de la gestion globale de l'entreprise et Marie sera responsable de la gestion de la production.

Lorsqu'ils ont décidé de créer leur entreprise en tant que partenariat, ils ont rempli la partie "forme juridique d'entreprise» dans leur plan d'entreprise.

### FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

#### L'entreprise va fonctionner en tant que:

Partenariat

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

Elle est simple pour commencer et n'exige pas beaucoup de financement. Les deux partenaires ont assez d'argent pour payer les différents permis et les évaluations nécessaires.

#### Les propriétaires seront:

##### Nom

John

##### Nom

Mary

##### Description des compétences

Licence en commerce  
Certificat en agriculture biologique  
Administration et ventes  
Diplôme de gestion

##### Description des compétences

Baccalauréat ès sciences  
Diplôme de gestion des ressources humaines  
Certificat en agriculture biologique et des engrais organiques

##### Expérience appropriée

Assistance aux activités agricoles

##### Expérience pertinente

Expérience en agriculture

## TOSAMA SACS EN TISSU



Jane a pensé à la forme juridique de l'entreprise qu'elle doit choisir pour sa boutique. Jane sait que le risque est plus élevé si elle exploite son entreprise en tant que propriétaire unique, mais la simplicité de démarrer en tant que propriétaire unique lui plaît. Cela coûte aussi moins cher que la constitution d'une société à responsabilité limitée. Jane a décidé de créer son entreprise en étant propriétaire unique. Elle a rempli son choix dans son plan d'entreprise.

### FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

#### L'entreprise va fonctionner en tant que:

Entreprise individuelle

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

La simplicité et le faible coût de démarrage de l'entreprise vaut le risque qui est en cause par rapport à une société à responsabilité limitée.

#### Les propriétaires seront:

**Nom:** Jane

**Description des compétences:** Gestion d'entreprise, ventes et marketing

**Expérience appropriée:** Quatre ans d'expérience dans les produits verts



## ACTIVITÉ 19

Pensez aux avantages et inconvénients de chaque forme d'entreprise. Lorsque vous aurez décidé, remplissez la section 5.1: "Forme juridique de l'entreprise" dans la brochure du plan d'entreprise.

## 2. Responsabilités juridiques et assurances

### Impôts

Votre entreprise va recueillir des impôts auprès de vos clients et les transmettre à l'organisme fiscal de l'État, par exemple, la taxe de vente ou taxe sur la valeur ajoutée. L'entreprise est également responsable de la déduction et la transmission à l'autorité fiscale des prélèvements à la source pour les salariés ou des impôts sur les salaires des employés.

D'autres taxes sont payées par l'entreprise elle-même. Si l'entreprise est rentable, l'autorité fiscale de l'État va imposer un pourcentage du profit. Lorsque votre entreprise achète des biens ou des services auprès d'autres entreprises, elle est responsable du paiement de la taxe de vente ou taxe sur la valeur ajoutée pour les entreprises et elle doit transmettre ce montant à l'autorité fiscale.

### Les employés

Vérifiez quelles lois et règlements du travail sont applicables à votre secteur d'activité. Par exemple, dans la plupart des pays, lorsque vous embauchez des employés permanents vous devez contribuer à la caisse de retraite et au programme d'assurance-maladie.

### Les licences et permis

Vérifiez si vous avez besoin d'une licence et où l'obtenir. Pour certaines entreprises, il peut aussi y avoir des permis spéciaux nécessaires à l'exploitation. Cherchez à savoir si cela s'applique à votre entreprise.

### Assurance

Si vous assurez votre entreprise, vous aurez une certaine sécurité financière contre les pertes qui sont causées par les accidents, les catastrophes ou d'autres types d'incidents.

Des risques tels que la baisse de la demande pour votre produit ou service font partie de la gestion d'une entreprise, mais d'autres types de risques peuvent être compensés par l'assurance, par exemple:

- La propriété, les machines, les stocks et les véhicules peuvent tous être assurés contre le vol.
- La propriété peut être assurée contre les dommages causés par un incendie ou des accidents.
- Vos employés, votre famille et vous-même pouvez tous être assurés contre les accidents et pour les frais médicaux.



Contactez Les compagnies d'assurance pour savoir quelle assurance est mieux pour votre entreprise. Vous devez comprendre et comparer les procédures de paiement et de réclamations qui sont offerts par différents assureurs. Posez des questions telles que: Le degré de facilité pour votre entreprise de déposer une réclamation si quelque chose arrive? La police d'assurance sera-t-elle annulée si les sociétés sont en retard pour effectuer un paiement?

John et Mary ont contacté l'administration fiscale régionale et les autorités locales pour savoir quelles sont les exigences juridiques applicables à leur entreprise. Ils ont écrit ce qu'ils ont appris dans leur plan d'entreprise.

## RESPONSABILITÉS JURIDIQUES ET ASSURANCE

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

Impôt sur le revenu, impôt sur la valeur ajoutée

### Les réglementations suivantes sont applicables aux employés:

Les réglementations suivantes sont applicables aux employés

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

	Coût
Une patente annuelle	300\$
Un permis annuel du Conseil municipal	300\$

### Autres responsabilités de l'entreprise:

Une évaluation de l'environnement par an	600\$
--	-------

## TOSAMA SACS EN TISSU



Jane a également contacté d'autres entrepreneurs et une compagnie d'assurance pour connaître les exigences juridiques et les coûts d'assurance. Ensuite, elle a noté ce qu'elle a appris dans son plan d'entreprise.

## RESPONSABILITÉS JURIDIQUES ET ASSURANCE

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

Impôt sur le revenu

### Les réglementations suivantes sont applicables aux employés:

Nécessité de prévoir des congés payés, congés maladie, le salaire minimum et le suivi du nombre minimal d'heures de travail.

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

	Coût
Permis d'exploitation	0\$

### L'entreprise aura besoin de l'assurance suivante::

Assurance pour le matériel et les équipements, par an	600\$
---	-------

### Autres responsabilités de l'entreprise:

Pour aider à collecter les ordures pour garder la zone propre	10\$
---	------





Remplissez la liste ci-dessous et pensez aux responsabilités juridiques applicables à votre entreprise et de quelle assurance vous aurez besoin. Ajoutez des éléments à la liste si nécessaire.

Responsabilité juridique	Applicable à vous (tic)	Où trouver plus d'informations?
<b>IMPÔTS</b>		
Taxe sur les ventes ou taxe sur la valeur ajoutée		
Impôt sur le revenu de l'employé		
Impôt sur les profits de l'entreprise		
<b>EMPLOYÉS</b>		
Salaire minimum		
Nombre d'heures de travail autorisées pour un employé par jour		
Jours fériés		
Sécurité au travail et santé		
Congés maladie		
<b>LICENCES ET PERMIS</b>		
Permis d'exploitation		
<b>ASSURANCE</b>		
Propriété		
Dégâts		
<b>GESTION DE L'ENVIRONNEMENT</b>		
Licence écologique		



## ACTIVITÉ 21

Passez en revue toutes ces responsabilités juridiques et assurances et remplissez la section 5.2: “ Responsabilités juridiques et assurances ” dans la brochure de plan d'entreprise.



## RÉSUMÉ

Dans la partie VI vous avez appris que:

- Il existe plusieurs formes que vous pouvez sélectionner pour votre entreprise. La forme ou le type de structure de l'entreprise est important et peut faire une différence dans:
  - Le coût de démarrage et l'enregistrement de l'entreprise
  - La simplicité ou la complexité du démarrage et de l'administration de l'entreprise
  - Le risque financier pour le propriétaire de l'entreprise
  - La possibilité d'avoir des partenaires
  - La façon dont les décisions sont prises dans l'entreprise
  - La taxation des profits de l'entreprise.
- **Une société individuelle** est une forme d'entreprise facile et pas chère pour commencer. Mais elle est aussi la plus risquée, parce que vous, en tant que propriétaire, êtes personnellement responsable de toutes les dettes de l'entreprise.
- **Un partenariat** peut être un avantage si l'entreprise a besoin de compétences ou de l'expérience que vous ne possédez pas. Les partenaires peuvent également aider en contribuant au capital pour créer l'entreprise. Tous les partenaires partagent la responsabilité pour les dettes de l'entreprise de sorte que votre propre risque est réduit.
- **Une coopérative** est formée par un certain nombre de personnes qui décident de travailler ensemble pour un but commun. Le but commun peut être soit un gain économique ou la fourniture de certains services pour les membres de la coopérative.
- Le plus grand avantage de la société à **responsabilité limitée** est qu'il y a moins de risques pour chaque actionnaire. En tant qu'actionnaire, vous avez seulement le risque de perdre l'argent que vous mettez dans l'entreprise lors de l'achat d'actions. Mais la société à responsabilité limitée est assez compliquée et coûteuse à constituer.
- Lorsque vous démarrez une entreprise, vous avez des responsabilités juridiques, y compris le paiement des impôts, conformément aux lois et règlements du travail, l'obtention des licences et permis et le respect des accords de bail et autres accords contractuels.
- L'assurance peut offrir une certaine protection contre les pertes financières qui sont causées par des accidents, le vol, le feu, la maladie et d'autres types d'incidents.

# ACHATS POUR VOTRE ENTREPRISE

Si votre entreprise est un fabricant ou bien un prestataire des services, vous devez acheter des équipements et des matières premières pour produire des biens ou des services. Si votre entreprise est un détaillant ou un grossiste, vous devez acheter des produits finis à revendre.

## 1. Équipements

On entend par les équipements, toutes les machines, outils, équipements d'ateliers, véhicules etc. dont votre entreprise a besoin pour produire des biens et fournir vos services. Afin de choisir de bons équipements, il vous faut considérer:

- Si les équipements fonctionnent bien -, combien de fois ils tombent en panne
- S'il y a un autre type d'équipements nouveau qui serait plus performant
- Quel type d'équipements est le moins cher à gérer et le plus facile à faire fonctionner
- Si j'ai besoin d'une formation particulière pour utiliser l'équipement - puis-je l'avoir? est-elle gratuite?
- Combien de temps cet équipement va durer
- Si le fournisseur donne une garantie écrite
- Si le fournisseur va l'installer et l'entretenir
- Si les pièces de rechange sont disponibles - en combien de temps je peux me les procurer - combien ils coûtent.

Vous pouvez obtenir des conseils auprès du fournisseur sur l'équipement, mais aussi parler aux membres de votre famille, les amis et les gens qui utilisent le même équipement ou similaire. Vous pouvez également trouver des informations dans les spécifications de l'équipement, sa fiabilité et ses limites sur internet.

Finalement, vous devez décider de la meilleure utilisation de l'argent de votre entreprise. Votre entreprise devrait-elle:

- Acheter de nouveaux équipements?
- Acheter des équipements d'occasion?
- Emprunter, louer ou bien louer à bail les équipements?
- Payer une autre entreprise qui a les équipements pour faire le travail pour vous?

### **Investissement dans l'énergie renouvelable**

Il existe trois raisons principales pour lesquelles vous pourriez vouloir investir dans les équipements de l'énergie

---

renouvelable (telles que l'énergie solaire, l'énergie éolienne, biogaz, etc.):

- Votre entreprise prévue est basée dans un endroit où il n'y a aucune source d'électricité où le réseau électrique public est extrêmement peu fiable et les pannes de courant vont rompre la production de votre entreprise.
- Il est moins cher de produire l'énergie en utilisant des formes renouvelables. Vous allez économiser sur les coûts d'énergie à long terme alors même que les équipements sont plus chers.
- Les gouvernements incitent à l'investissement dans l'énergie renouvelable. Les subventions sont payées sous forme de tarifs de rachat, soit pour les équipements générateurs de l'électricité soit pour l'investissement.

Si vous songez à l'achat d'équipements de l'énergie renouvelable, cherchez quels sont les équipements nécessaires, la capacité des équipements disponibles, la quantité d'électricité dont vous aurez besoin et les coûts d'investissements, prenant en compte les subventions de l'état.

#### RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

John et Mary ont besoin d'acheter des équipements pour produire le fumier de compost. Ils ont demandé aux fournisseurs des équipements de la ville et aussi obtenu des conseils auprès d'une ONG. L'ONG leur a fourni des informations utiles sur plusieurs types d'équipements. Finalement, John et Mary ont décidé d'acheter des équipements de duo-énergie, qui sont opérés par l'énergie électrique et le biogaz. Ils sont plus chers que les équipements électriques, mais ils peuvent économiser sur les coûts d'énergie.

## 2. Matières Premières

Les matières premières sont toutes les matières et les pièces qui entrent dans les produits que vous fabriquez. La planification des matières premières dont votre entreprise a besoin est très importante pour assurer que votre entreprise ait suffisamment de matières premières pour la production afin que les produits soient livrés en temps opportun aux clients. Vous pourriez avoir besoin de vous approvisionner des matières premières afin d'assurer qu'elles soient disponibles en cas de besoin. Néanmoins, le sur-stockage gaspille votre argent donc vous devriez maintenir le stock des matières premières au minimum autant que possible. Sur la base de l'estimation des ventes dans la partie IV: le plan de Marketing, vous pouvez estimer la bonne quantité des matières premières dont votre entreprise a besoin.

Vous devriez acheter des matières auprès des fournisseurs fiables et vous assurer que la quantité est bonne, ce qui va augmenter l'acceptabilité de vos produits sur le marché.

## 3. Produits finis

Lorsque vous achetez des produits finis, vous devrez considérer:

- Quels sont les types de produits que vos clients cherchent
- Si vos clients cherchent des produits de haute qualité
- Quels sont les soucis environnementaux de vos clients – s'il y a des soucis sanitaires
- Quels sont les frais que vos clients sont disposés à payer

- Quelle quantité de chaque type de produits vous pouvez vendre chaque semaine ou chaque mois
- Si vous pouvez acheter des produits directement du fabricant ou si vous devrez les acheter à un grossiste.

De la même manière que pour l'achat des matières premières, vous pouvez estimer la quantité des produits finis nécessaires sur la base de l'estimation des ventes pour pouvoir maintenir un stock des produits finis au minimum autant que possible.

Quelques fournisseurs sont disposés à fournir des produits à crédit pour augmenter les ventes. L'achat à crédit est souvent cher, sachant que vous pourriez être demandé à payer des frais d'intérêts en plus du frais d'achat de base. Pourtant, cela pourrait vous aider à traverser votre phase de démarrage si vous n'avez pas un capital suffisant.

#### TOSAMA SACS EN TISSU

Jane a visité quelques fournisseurs et leur a demandé de fabriquer des sacs spéciaux en tissu recyclés selon un dessin qu'elle a fourni. Finalement, elle a choisi une entreprise qui fabrique des sacs respectant la quantité et la qualité qu'elle demande. Jane et l'entreprise ont signé un accord selon lequel les sacs seront exclusivement vendus à elle pendant les premières cinq années et le paiement sera exécuté au premier jour du mois suivant.



*Une procédure d'achat établie va économiser sur les coûts de votre entreprise. Le Manuel "achat et contrôle de stock" de GERME fournit plus de détails sur la meilleure méthode de faire des achats et de contrôler le stock efficacement.*

## ACTIVITÉ 22



Pensez à votre entreprise et notez dessous toutes les choses qu'il vous faut acheter pour lancer votre entreprise

Choses à acheter	Besoins	Fournisseurs	Coûts
Equipements:			
Matières premières:			
Produits finis:			



## RÉSUMÉ

Dans la partie VII, vous avez appris que:

- Vous devriez vous assurer que les équipements que vous projetez d'acheter peuvent produire des biens et des services correspondant à la quantité et la qualité que vous avez décrites dans le plan de marketing.
- Vous devriez acheter les matières auprès de fournisseurs fiables et vous assurer que la qualité est bonne. Assurez-vous que les matières que vous achetez répondent aux normes de qualité requises. L'usage des matières premières de haute qualité augmente l'acceptabilité de vos produits sur le marché.
- Si votre entreprise est un détaillant ou un grossiste, lorsque vous achetez les produits finis à revendre, vous devriez considérer:
  - Quel type de biens vos clients veulent acheter
  - Si vos clients veulent des produits de haute qualité
  - Quels sont les soucis environnementaux de vos clients - ont-ils des soucis de santé?
  - Quels sont les prix que vos clients sont disposés à payer
  - Quelle quantité de chaque type de produits vous pouvez vous attendre à vendre par semaine ou par mois?
  - Si vous pouvez acheter les biens directement auprès d'un fabricant ou si vous devez les acheter auprès d'un grossiste
- Si vous achetez des équipements à énergie renouvelable, trouvez quels sont les équipements nécessaires, la capacité des équipements disponibles, la quantité de l'électricité dont vous aurez besoin et les coûts d'investissement.

# UNE ENTREPRISE ECOLOGIQUE

## 1. Votre entreprise et les ressources naturelles

Les entreprises dépendent des ressources naturelles et elles les utilisent dans le processus de production de différentes façons, tel que:

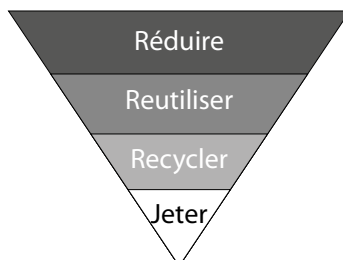
- La plupart des entreprises ont besoin de matières pour leur production. Celles-ci peuvent être des matières renouvelables telles que le bois, des matières recyclées telles que les déchets plastiques ou des matières non-renouvelables telles que le ciment, le fer non-recyclé et le bois provenant des activités de déforestation.
- La plupart des entreprises ont besoin de l'électricité ou de l'énergie thermique dans leurs activités. L'énergie peut provenir de ressources renouvelables telles que le vent, le soleil, l'écoulement de l'eau, le bois durable, ou bien de ressources non-renouvelables telles que le diesel et le carburant.
- La plupart des entreprises ont besoin d'eau. Cette dernière peut provenir de ressources durables telles que la collecte des eaux pluviales ou de ressources non durables telles que le pompage excessif des eaux souterraines. La plupart des entreprises produisent aussi des déchets solides et des eaux usées que l'environnement naturel doit absorber.

Toutes les entreprises sont localisées et sont entourées par l'environnement naturel. Ce dernier peut être propre et sain ou très pollué et sale. Un environnement naturel sain est un avantage pour votre entreprise. Notamment, lorsque vous travaillez dans le tourisme, la beauté de l'environnement devient un élément important pour attirer les touristes et les faire rester plus longtemps. La surexploitation des ressources naturelles et la pollution excessive mènent à leur épuisement et affectent la viabilité des entreprises qui dépendent d'elles. Par exemple, les entreprises qui déboisent et surexploitent le bois des forêts non régénératives vont provoquer l'érosion du sol, le manque de bois pour les besoins futurs, la détérioration de la purification de l'eau naturelle et le changement climatique. Cela, en retour, va affecter l'entreprise elle-même, comme elle dépend du bois, de l'eau propre ou de la terre fertile. Les entreprises s'appuient également sur la santé de leurs employés et leurs propriétaires qui est menacée par la dégradation et la pollution de l'environnement.

Il existe un certain nombre de stratégies que les entreprises utilisent pour gérer les ressources naturelles, que vous devez considérer pour votre entreprise. Ce qui suit est une stratégie qui exerce un impact positif sur l'environnement, ainsi que sur la rentabilité des entreprises.

## 2. Augmenter l'efficacité et les profits: réduire, réutiliser et recycler

Une stratégie commune pour augmenter l'efficacité et donc les profits est l'approche de trois « Rs »: réduire, réutiliser et recycler. Les entreprises qui accèdent aux opportunités qui naissent de ces stratégies sont celles comme l'entreprise de John et Mary Recycleurs des ordures de la ville.



**Réduire** la consommation inutile et par conséquent, le gaspillage est l'étape la plus importante. Cela peut être effectué si nous changeons notre comportement de consommation à travers l'achat de produits plus durables en les gardant plus longtemps et en ne pas se débarrassant d'eux pour chaque produit "innovant" sur le marché.

**Réutiliser** les choses est une autre façon de réduire la quantité des déchets que nous produisons. Les anciens objets peuvent être utilisés de nouvelles façons. L'utilisation d'anciens objets pour créer d'objets neufs s'appelle une réutilisation.

**Recycler** est la troisième priorité dans la stratégie de l'efficacité des trois « Rs ». Le recyclage peut fournir de nouvelles matières premières à partir des déchets. Par conséquent, le recyclage empêche l'évacuation des déchets et le besoin d'extraire plus de matières premières de l'environnement naturel pour créer plus de nouveaux produits. Il met en place un processus de production cyclique.

**Evacuer** est le dernier recours. Il est choisi après que toutes les autres options de gestion des déchets ont été épuisées. L'évacuation implique la décharge et l'incinération des déchets. Par conséquent, les déchets devraient passer par un prétraitement avant qu'ils soient finalement déchargés afin de réduire la quantité des déchets ou leur toxicité.

## 3. Tri des déchets

Lorsqu'on produit des déchets, la plupart des gens ne séparent pas les déchets organiques des déchets non organiques, mais déchargent tous les déchets en même temps. La catégorisation et dans un deuxième temps le tri des déchets sont essentiels.

Les déchets organiques sont biologiques. Quelques exemples sont en train de pourrir la flore, les déchets alimentaires et les déchets des animaux. A cause de leurs caractéristiques, les déchets sont aussi appelés « des déchets humides ». Ils sont biodégradables et peuvent être transformés en engrais organiques comme le compost que John et Mary dans leur entreprise Recycleurs des ordures de la ville projettent de vendre.

Les déchets inorganiques sont ce qui ne viennent pas de la nature, mais sont produits par l'être humain. Quelques exemples de déchets inorganiques typiques sont les métaux, le verre et le plastique. Ces déchets contiennent de nombreux matériaux qui peuvent être recyclés. Etant données caractéristiques, les déchets inorganiques sont aussi appelés « les déchets secs ». L'entreprise *Tosama Sacs* en tissu est un exemple de l'utilisation des déchets secs – un tissu recyclé pour fabriquer des produits respectueux de l'environnement. Le recyclage des déchets secs est une méthode sensée pour élargir les opportunités de votre entreprise.



## ACTIVITÉ 23



Maintenant, pensez à votre entreprise et aux déchets qui sont produits. Que peut-on réduire et que peut-on réutiliser, recycler ou vendre comme matière première? Dans quel but les articles peuvent-ils être réutilisés ou recyclés? Notez dessous les déchets, estimez la quantité et proposez une stratégie pour réduire, réutiliser et recycler (la stratégie des trois «Rs»):

Déchets	Quantité	Stratégie des trois "Rs"

## RÉSUMÉ



Dans la partie VIII, vous avez appris que:

- Votre entreprise peut dépendre et utiliser des ressources naturelles de différentes manières. La surexploitation des ressources naturelles conduit à leur épuisement et affecte la viabilité de votre entreprise.
- Il existe un certain nombre de stratégies que les entreprises emploient dans la gestion des ressources naturelles que votre entreprise devra considérer. Une stratégie commune pour accroître l'efficacité et, partant, les bénéfices est la stratégie des trois «Rs»: Réduire, Réutiliser et Recycler.
- En triant les déchets qui sont produits par votre entreprise en déchets organiques et déchets inorganiques, non seulement vous créez un impact positif sur l'environnement, mais aussi vous pourriez économiser sur les coûts des matériels de production.



# ESTIMATION DES COÛTS DE VOS MARCHANDISES ET SERVICES

Dans la partie IV "le plan de marketing" vous avez appris comment déterminer les frais de vos produits ou services. Un autre facteur que vous devrez considérer est le coût de fabrication et de vente de vos produits ou services. Cela vous aidera à déterminer si les frais que vous avez fixés rendront votre entreprise rentable.

## 1. Qu'est ce que c'est les coûts?

C'est tout l'argent que votre entreprise dépense pour fabriquer et vendre vos produits ou services. Les coûts des entreprises peuvent être classés généralement en deux catégories: les coûts fixes et les coûts variables.

Les coûts fixes restent constants même lorsque le volume de production, le volume des ventes ou bien la quantité des services fournis changent. Le loyer, les versements sur prêts et les salaires pour les travailleurs administratifs sont des exemples de coûts fixes.

Les coûts fixes peuvent parfois changer. Par exemple votre loyer peut augmenter. Mais les raisons derrière ce changement ne sont pas liées à la production ou le volume des ventes.

Les coûts variables sont ceux qui fluctuent en fonction du volume de production, du volume des ventes ou de la quantité de services que vous fournissez. Par exemple, les matières premières, l'emballage et les salaires des travailleurs de la production sont tous des coûts variables.

## ACTIVITÉ 24

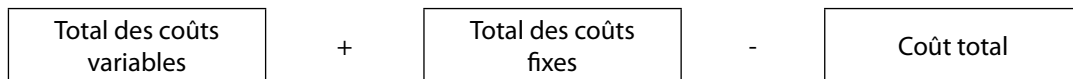


L'entreprise *Recycleurs des ordures de la ville* a énuméré quelques-uns des coûts suivants qu'elle aura pour fabriquer du compost organique. Cochez tous les coûts variables.

Coûts		Coûts	
Déchets de légumes	┌	Sacs usagés	┌
Fumier de poulet	┌	Equipements	┌
Salaires des travailleurs à temps partiel	┌	Salaires des propriétaires	┌
Salaires du personnel de vente	┌	Téléphone	┌
Electricité et eau	┌	Autorisation	┌
Assurance	┌	Dépense de Marketing	┌
Transport	┌	Herbes	┌

Les exemples susmentionnés sont faciles à classer. D'autres peuvent être plus ambigus parce qu'ils ne sont pas forcément fixes ou variables. Par exemple, les salaires du personnel de vente peuvent comprendre un salaire fixe et une commission des ventes qui varie en fonction du volume des ventes. Ces coûts devraient être décomposés en éléments séparés fixes et variables. Seulement la commission des ventes serait donc traitée comme coût variable.

L'**estimation des coûts** est la façon dont vous calculez les coûts totaux de fabrication ou de vente d'un produit ou de prestation de service.



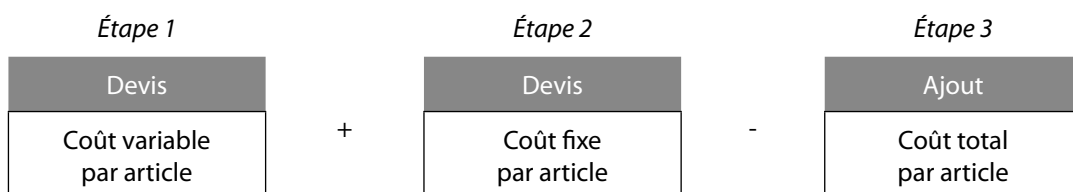
L'estimation des coûts aide votre entreprise à :

- Etablir des frais
- Réduire et contrôler les coûts
- Prendre de meilleures décisions sur l'entreprise
- Planifier pour l'avenir.

## 2. Estimation des coûts pour un fabricant ou un opérateur de services

Si vous êtes un détaillant ou un grossiste, allez à la page 73.

Les fabricants et les prestataires de services suivent les trois étapes ci-dessous pour calculer le coût total de chaque produit. Ceci est illustré à l'aide de Recycleurs des ordures de la ville comme un exemple.



Ci-dessous voici un formulaire de l'estimation des coûts d'un produit pour un fabricant ou un opérateur de services.

FORMULAIRE POUR L'ESTIMATION DES COÛTS DES PRODUITS (pour les fabricants et les opérateurs de services)			
Produit:			
1. COÛT VARIABLE PAR ARTICLE			
1	2	3	4
Entrée	Coût d'achat	Quantité estimée par article	Coût estimé par article
<b>Coût variable estimé par article (1)</b>			
2. COÛT FIXE PAR ARTICLE			
Le total du coût fixe estimé par mois (2)			
Total du coût variable estimé de l'entreprise par mois (3)			
Coût fixe par coût variable (4) = (2)/(3)			
Coût fixe estimé par article (5) = (4) x (1)			
3. COÛT TOTAL PAR ARTICLE (6) = (1) + (5)			

Vous devez mettre en place un formulaire distinct de L'estimation des coûts des produits pour chacun de vos produits. Vous allez apprendre comment exécuter chaque étape et la façon de remplir le formulaire.

### ETAPE 1: ESTIMEZ LE COÛT VARIABLE PAR ARTICLE

Afin d'estimer le coût variable pour chacun de vos produits ou services, suivez ces cinq étapes:

1. Notez toutes vos entrées qui ont des coûts qui fluctuent avec le volume de production ou la quantité des services fournis dans la partie 1 du formulaire de l'estimation des coûts du produit, colonne 1.
2. Obtenez le coût d'achat pour chaque unité d'entrée et notez ce coût dans la colonne 2.
3. Estimez la quantité d'entrée nécessaire pour fabriquer un produit ou un service et notez ce montant dans la colonne 3.
4. Calculez le coût de chaque entrée nécessaire pour fabriquer un produit ou un service en multipliant le coût unitaire de chaque entrée (colonne 2) et la quantité d'entrée dont vous avez besoin pour fabriquer un seul article (colonne 3); écrivez ce montant dans la colonne 4.
5. Calculez le coût variable par article en additionnant tous les montants dans la colonne 4. Ecrivez le résultat dans l'espace pour l'article (1).

## RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

Les *Recycleurs des ordures de la ville* vont fabriquer deux types d'engrais du compost, une avec une quantité d'azote modérée et emballée dans des sacs de 20 kilogrammes avec le titre «biologique» et l'autre avec une grande quantité d'azote emballée dans des sacs de 10 kg avec le titre " super Organique ". Ils ont rempli la partie 1 du formulaire d'établissement du coût de produit pour leur compost super biologique comme suit:

FORMULAIRE DE L'ESTIMATION DU COÛT DU PRODUIT (pour les fabricants et les opérateurs de services)			
Produit: Compost super organique			
1. COÛT VARIABLE PAR ARTICLE			
1	2	3	4
Entrée	Coût d'achat	Quantité estimée par article	Coût estimé par article
Déchets de légumes	\$0.05/kg	20.0 kg	\$1.00
Fumier de poulet	\$1.00/kg	3.0 kg	\$3.00
Sacs usagés	\$0.25/sac	1 bag	\$0.25
Travail	\$1.00/heure	0.6 heures	\$0.6
<b>Coût variable estimé par article (1)</b>			<b>\$4.85</b>

Voici quelques remarques sur la façon dont les Recycleurs des ordures de la ville ont complété la partie 1 du formulaire de l'estimation du coût de produit:

### 1. Entrée

Les *Recycleurs des ordures de la ville* dressent la liste des entrées avec les coûts qui varient en fonction du volume de production. Les entrées comprennent les déchets de légumes, le fumier de poulet, les sacs usagés et les salaires de la main d'oeuvre de production.

Ils utilisent aussi des herbes. Le coût des herbes varie en fonction du volume de production. Toutefois, les herbes nécessaires pour un sac de compost super biologique sont très peu coûteuses et il est difficile de calculer de combien d'herbe ils ont besoin pour un sac, donc John et Mary ont décidé que les herbes ne représentent pas un coût variable. À la page 68, vous pouvez voir la façon dont cette entreprise a inclus les herbes dans ses coûts fixes.

### 2. Coût d'achat

Dans la colonne 2, John et Mary écrivent le montant dont ils auraient besoin pour payer une unité de chaque entrée. Ils obtiennent cette information en faisant des études de marché et en questionnant différents fournisseurs.

Par exemple, l'entreprise Recycleurs des ordures de la ville va employer une main d'oeuvre à temps partiel pour la production. Marie sait qu'elle a besoin de payer un employé à temps partiel \$8,00 par jour pour huit heures de travail, de sorte que le coût horaire du travail soit de \$1,00 (\$8 pour 8 heures de travail).

### 3. Quantité estimée par article

John et Mary estiment qu'ils auront besoin de 800 kg de déchets de légumes et 120 kg de fumier de poulet pour le traitement d'un lot de compost super biologique. Chaque lot de production fournira 400 kilogrammes de l'engrais riche en azote. Cela fait 40 sacs par lot.

Ils divisent le montant de chaque entrée par le nombre de sacs fabriqués à partir de chaque lot de production. Dans la colonne 3, ils écrivent combien de chaque entrée (20 kg de déchets végétaux, 3,0 kg de fumier de poulet) dont ils ont besoin pour fabriquer un sac.

Pour chaque lot de production, ils auront besoin de trois personnes travaillant huit heures pendant une journée. Cela signifie qu'ils ont besoin de 24 heures de travail au total pour fabriquer 40 sacs (3 personnes x 8 heures x 1 jour). Autrement dit, cela signifie qu'ils ont besoin de 0,6 heures pour fabriquer un sac de compost super biologique.

### 4. Coût estimé par article

Pour calculer le coût de chaque entrée par article, John et Mary multiplient le coût d'achat de chaque entrée (colonne 2) par la quantité de chaque entrée nécessaire pour fabriquer un seul sac (colonne 3). Dans la colonne 4, ils écrivent les résultats de leurs calculs.

### 5. Coût variable estimé par article

John et Mary ajoutent tous les montants figurant dans la colonne 4 pour obtenir le coût variable pour chaque sac de compost super biologique, qui est de \$ 4,85. Ils font de même pour leur compost organique et calculent que le coût variable de chaque sac de 20 kg de compost organique est de 7,60 dollars (voir le formulaire à la page 73).



“ Alors que le coût variable par mois dans votre entreprise variera en fonction du volume de production ou la quantité des services fournis, le coût variable par article ne changera pas à moins que le coût des matières premières que vous utilisez change. ”

Lorsque vous avez estimé le coût variable par article, vous avez terminé l'étape 1 de votre estimation des coûts.

## ETAPE 2: ESTIMEZ LE COÛT FIXE PAR ARTICLE

Pour estimer le coût fixe par article pour chacun de vos produits ou services, utilisez la partie 2 du formulaire de l'estimation du coût de produit et suivez ces quatre étapes:

1. Estimez le total du coût fixe par mois; écrivez le montant dans l'espace pour l'article (2) au formulaire de l'estimation du coût de produit.
2. Estimez le total du coût variable par mois pour votre entreprise; écrivez le montant dans l'espace pour l'article (3) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit.

3. Calculez la proportion entre le total du coût fixe par mois et le total du coût variable par mois, puis écrivez le résultat dans l'espace pour l'article (4) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit.
4. Calculez le coût fixe par article, et puis écrivez le résultat dans l'espace pour l'article (5) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit.

### 1. Estimez le total du coût fixe par mois

Trouvez combien d'argent votre entreprise est susceptible de dépenser pour chaque article de coût fixe chaque mois. Rappelez-vous que vous pourriez être en mesure d'ajouter des coûts fixes pour les articles que vous réutilisez et recyclez, si vous êtes capable de faire cela pour rendre votre entreprise plus efficace.

#### RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

John et Mary ont rempli leur formulaire de coûts fixes, comme suit:

FORMULAIRE DES COÛTS FIXES	
1	2
Détails	Coût par mois (\$)
Loyer	2,000
Electricité and eau, y compris les eaux usées	600
Taxe de l'évaluation nationale de la gestion de l'environnement	50
Autorisations du Conseil du commerce et de la ville	50
Travail	3,520
Produits de consommation y compris le recyclage et la décharge	1,000
Amortissement	500
Transport	450
Maintenance et réparations	200
Herbes	150
Dépenses de Marketing	114
<b>Total du Coût Fixe par mois</b>	<b>8,634</b>



Voici quelques remarques pour vous aider à remplir votre formulaire de coûts fixes.

- **Les petits coûts variables qui sont considérés comme des coûts fixes:** vous devez d'abord estimer le montant total des entrées dont votre entreprise a besoin chaque mois sur la base de votre estimation du volume de production ou des ventes, puis multipliez le montant total des entrées nécessaires chaque mois par son coût unitaire.

Les herbes représentent un coût fixe pour l'entreprise Recycleurs des ordures de la ville. En effet, une petite quantité d'herbes est nécessaire pour chaque sac de compost, ce qui rend le coût des herbes pour chaque sac de compost difficile à calculer. En se basant sur l'estimation du volume des ventes (voir l'Estimation des ventes dans la partie IV: Plan de marketing, page 38), John et Mary estiment la quantité d'herbes qu'ils vont utiliser chaque mois. Pour trouver le coût des herbes chaque mois, ils multiplient le coût d'un kilogramme par la quantité d'herbes nécessaires chaque mois.

- **Les salaires qui ne varient pas en fonction du volume de production:** de tels frais sont considérés comme fixes. Dans l'entreprise Recycleurs des ordures de la ville, les salaires pour John, son assistant, le conducteur, le personnel de vente et le personnel de marketing sont fixés puisqu'ils ne varient pas en fonction du volume de production. Mary est directement impliquée dans le processus de production, mais son salaire ne variera pas en fonction du volume produit.

Pour calculer les salaires fixes chaque mois, John et Mary considèrent leurs besoins en personnel ainsi que les coûts (voir les besoins en personnel et les coûts de l'entreprise Recycleurs des ordures de la ville dans la Partie V, page 43) et additionnent tous les salaires fixes.

- **Les coûts que vous ne payez pas tous les mois:** Votre entreprise peut avoir certains coûts que vous ne payez pas tous les mois, par exemple l'assurance, des licences, des outils et la papeterie. Pour ces coûts, il faut diviser le coût par le nombre de mois dans lesquels l'article est utilisé.

L'entreprise Recycleurs des ordures de la ville paie \$ 600 annuellement pour l'évaluation nationale de la gestion de l'environnement. Ainsi, John et Mary calculent que leur coût par mois pour l'évaluation est de \$ 50:

$$\frac{\$ 600}{12 \text{ mois}} = \$ 50$$

Ils paient également \$ 300 annuellement pour la licence commerciale et 300 \$ annuellement pour la licence du conseil de la ville. Ainsi, ils calculent que leur coût par mois pour les licences est de 50 \$.

Les dépenses de marketing pour la première année seront de \$ 1370. Ainsi, le coût de marketing par mois est de \$114:

$$\frac{\$ 1,370}{12 \text{ mois}} = \$ 114$$

- **Amortissement:** l'amortissement est la perte en valeur des équipements de votre entreprise, ce qui représente un coût pour votre entreprise.

$$\frac{\text{Coût total de l'équipement}}{\text{Nombre d'années prévu pour son utilisation}} = \text{Coût d'amortissement}$$

Décidez si votre entreprise possédera des équipements pour lesquels vous devriez calculer l'amortissement. Généralement, il faut calculer l'amortissement que pour les équipements qui:

- Coûtent très chers
- Durent pour une longue période.

Pour estimer la durée de vie de l'équipement, vous pouvez:

- Tirer avantage de votre propre expérience
- Demander à la société qui a fourni ou fabrique l'équipement
- Demander à d'autres entreprises utilisant des équipements identiques ou similaires.

Si vous avez plus d'une seule machine ou d'autres équipements, il vous faut ajouter l'amortissement par mois pour chaque pièce d'équipement pour faire sortir le montant total que vous devez inclure dans vos frais mensuels fixes.

La machine du chauffage de l'entreprise *Recycleurs des ordures de la ville* coûtera \$20.000 et ils prévoient de l'utiliser pendant cinq ans. Ses coûts d'amortissement par an sont de l'ordre de \$ 4000:

$$\frac{\$ 20,000}{5 \text{ ans}} = \$ 4,000$$

Ils calculent également le coût d'amortissement par an pour le teintomètre de l'ordre de \$2000.

Pour calculer le coût total d'amortissement par mois pour votre entreprise, il faut diviser le coût total d'amortissement par an de tous les équipements sur douze mois. Le coût total d'amortissement de l'entreprise *Recycleurs des ordures de la ville* par mois est de \$ 500:

$$\frac{(\$4,000 + \$2,000)}{12} = \$ 500$$

Voici comment John et Mary ont complété leur formulaire d'amortissement:

FORMULAIRE D'AMORTISSEMENT			
Equipement	Coût d'achat estimé	Durée de vie d'équipement estimée	Amortissement par an
Machine de chauffage	\$20,000	5 ans	\$4,000
Teintomètre	\$10,000	5 ans	\$2,000
Total	\$30,000		\$6,000
<b>Amortissement par mois</b>			<b>\$500</b>

Maintenant, John et Mary savent que leur total du coût fixe estimé par mois est de \$ 8634. Ils écrivent ce chiffre dans l'espace pour l'article (2) dans la partie 2 du formulaire de l'estimation du coût de produit pour leur produit compost super biologique.

## 2. Estimer le total du coût variable de l'entreprise chaque mois

Le total du coût variable de votre entreprise représente tous les coûts variables que votre entreprise va avoir comme résultat de sa production de différents produits ou services. Pour calculer le total du coût variable par mois pour un produit ou service, il faut multiplier le coût variable pour chaque article par la quantité que votre entreprise fabriquera dans un mois.

Dans l'estimation des ventes, John et Mary vendent en moyenne 2000 sacs de compost super biologique et 2.400 sacs de compost organique chaque mois. Ils calculent le total du coût variable par mois comme suit:

Produit	Quantité produite par mois	Coût variable par article	Total du coût variable par mois
Compost Super Organique	2,000 sacs	\$4.85	\$9,700
Compost Organique	2,400 sacs	\$7.60	\$18,240
<b>Total</b>			<b>\$27,940</b>

John et Mary écrivent le total estimé du coût variable par mois dans l'espace pour le coût variable total (3) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit.

## 3. Calculez la proportion entre le total du coût fixe et le total du coût variable par mois

Le total du coût fixe par mois est pour l'ensemble de l'entreprise et doit être divisé et partagé par chaque produit ou service que votre entreprise fabrique ou vend. Le coût fixe pour un seul article dépend du coût variable de la fabrication de cet article. Par conséquent, afin de calculer le coût fixe d'un article, il faut calculer d'abord la proportion du coût fixe par rapport au coût variable pour l'ensemble de l'entreprise.

John et Mary doivent ajouter une partie du total de leur coût fixe de l'ordre de \$ 8634 au coût de chaque sac de compost super biologique et de chaque sac de compost organique. Ils divisent le total du coût fixe de l'ordre de \$ 8,634 par le total du coût variable de l'ordre de \$ 27,940. Ils écrivent le résultat (0.31) dans l'espace pour l'article (4) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit.

## 4. Calculez le coût fixe par article

Lorsqu'on connaît la proportion du coût fixe par rapport au coût variable pour l'ensemble de l'entreprise, on peut facilement calculer le coût fixe par article en multipliant la proportion par le coût variable de chaque article.

John et Mary multiplient le coût variable de l'ordre de \$4.85 pour un sac de compost super organique par la proportion du coût fixe par rapport au coût variable, ce qui donne 0.31. Ils suggèrent un coût fixe pour chaque sac d'un ordre de \$1.50. Ils écrivent ce chiffre dans l'espace pour l'article (5) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit.

FORMULAIRE POUR L'ESTIMATION DU COUT DU PRODUIT (Pour les fabricants et les opérateurs de services)	
Produit: compost Super Organique	
2. COÛT FIXE PAR ARTICLE	
Le total estimé du coût fixe par mois (2)	\$8,634
Le total estimé du coût variable de l'entreprise par mois (3)	\$27,940
Le total du coût fixe par rapport au total du coût variable (4) = (2)/(3)	0.31
<b>Le coût fixe estimé par article (5) = (4) x (1)</b>	<b>\$1.50</b>

L'entreprise *Recycleurs des ordures de la ville* est un fabricant de produits multiples. Pour les fabricants de produits uniques ou prestataires de service, le coût fixe par article est estimé en divisant simplement le total du coût fixe de chaque mois par le nombre d'articles qui sera fabriqué chaque mois.



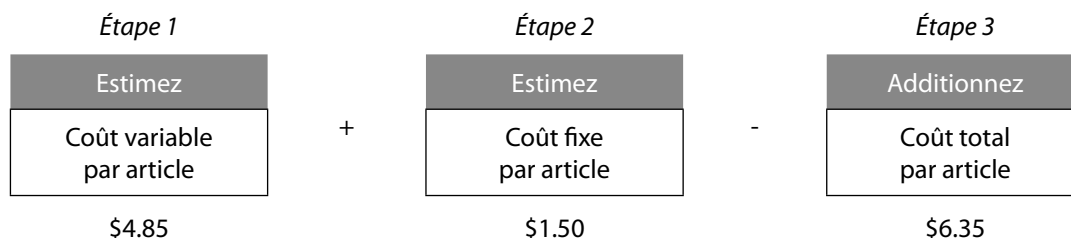
“ Alors que le coût variable par mois dans votre entreprise variera en fonction du volume de production ou la quantité des services fournis, le coût variable par article ne changera pas à moins que le coût des matières premières que vous utilisez change. ”

Maintenant que vous avez estimé le coût fixe par article, vous avez terminé l'étape 2 de votre estimation des coûts.

### ÉTAPE 3: ADDITIONNER POUR OBTENIR LE COÛT TOTAL PAR ARTICLE

Après avoir terminé les étapes 1 et 2, vous êtes prêt à faire sortir le coût total estimé par article.

John et Mary ont complété les étapes 1 et 2 pour estimer les coûts de leur sac de compost super biologique. Pour mettre à exécution l'étape 3, ils additionnent les chiffres sur le formulaire de l'estimation du coût du produit:



Ils suivent les mêmes trois étapes pour estimer les coûts de leur compost organique. Ils utilisent un formulaire séparé de l'estimation du coût de produit.

**FORMULAIRE POUR L'ESTIMATION DES COÛTS DES PRODUITS**  
(pour les fabricants et les opérateurs de services)

Produit: compost Organique (sac de 20 kg)

1. COÛT VARIABLE PAR ARTICLE

1	2	3	4
Entrée	Coût d'achat	Quantité estimée par article	Coût estimé par article
Déchets de légumes	\$0.05/kg	40 kg	\$2.00
Fumier de poulet	\$1.00/kg	4 kg	\$4.00
Sacs usagés	\$0.40/sac	1 sac	\$0.40
Travail	\$1.00/heure	1.20 heure	\$1.20
<b>Coût variable estimé par article (1)</b>			<b>\$7.60</b>

2. COÛT FIXE PAR ARTICLE

Le total du coût fixe estimé par mois (2)	\$8,634
Total du coût variable estimé de l'entreprise par mois (3)	\$27,940
Coût fixe par coût variable (4) = (2)/(3)	0.31
<b>Coût fixe estimé par article (5) = (4) x (1)</b>	<b>\$2.35</b>

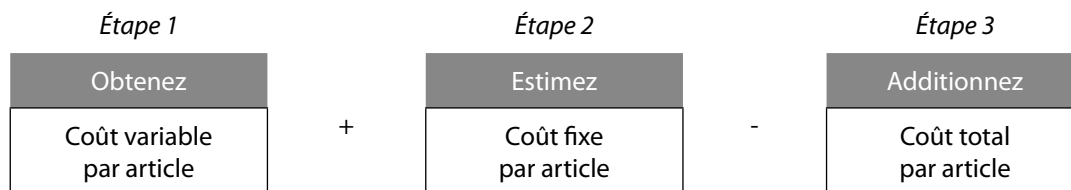
3. COÛT TOTAL PAR ARTICLE (6) = (1) + (5)

**\$9.95**

### 3. Estimation des coûts pour un détaillant ou un grossiste

Si vous êtes un fabricant ou un opérateur de service, ouvrez la page 64.

Les détaillants et les grossistes ont le même type de coûts et peuvent normalement faire une estimation des coûts de la même façon. Ils suivent ces trois étapes pour calculer le coût total de chaque produit.



Afin d'illustrer comment un détaillant fait une estimation des coûts, on prendra l'entreprise *Tosama Sacs* en tissu comme exemple. Vous allez apprendre comment mener chaque étape et comment remplir le formulaire.

**FORMULAIRE DE L'ESTIMATION DU COÛT DU PRODUIT**  
(pour les détaillants et les grossistes)

FRAIS du Coût Fixe (%)

$$\frac{\text{TOTAL du Coût Fixe par Mois (2)}}{\text{TOTAL du coût variable par Mois (3)}} = \frac{\quad}{\quad} \times 100\% = \boxed{\quad} \%$$

Fixed Cost CHARGE (4)

	1	2	3
Produit	Coût variable Par article (1)	Coût fixe par article (5) = (1) x (4)	Coût total par article (6) = (1) + (5)

**ÉTAPE 1: OBTENEZ DES INFORMATIONS SUR LE COÛT VARIABLE PAR ARTICLE**

Pour un détaillant ou grossiste, les coûts variables sont les coûts d'achat des marchandises à revendre. Bien que le transport soit aussi un coût variable, il est un coût minime pour chaque article de marchandises vendues; alors, il est difficile de calculer et par conséquent, considéré comme un coût fixe.

Jane à *Tosama Sacs* en tissudemande à ses fournisseurs des informations sur les coûts variables par article pour les différents produits que son magasin vendra. Au formulaire de l'estimation du coût de produit, Jane écrit le nom du produit. Dans la colonne 1, elle écrit combien elle va payer pour un seul article.

**FORMULAIRE DE L'ESTIMATION DU COÛT DU PRODUIT**  
(pour les détaillants et les grossistes)

FRAIS du Coût Fixe (%)

$$\frac{\text{TOTAL du Coût Fixe par Mois (2)}}{\text{TOTAL du coût variable par Mois (3)}} = \frac{\quad}{\quad} \times 100\% = \boxed{\quad} \%$$

Fixed Cost CHARGE (4)

	1	2	3
Produit	Coût variable Par article (1)	Coût fixe par article (5) = (1) x (4)	Coût total par article (6) = (1) + (5)
Sacs de courses	\$5.00		
Sacs de buanderie	\$7.00		
Déchets verts sacs de jardin	\$7.00		
Sacs de stockage végétal	\$1.20		

## ÉTAPE 2: ESTIMEZ LE COÛT FIXE PAR ARTICLE

Pour les détaillants et les grossistes, les coûts fixes sont normalement tous les autres frais que vous aurez pour la gestion de votre entreprise, à l'exception du coût d'achat des marchandises à revendre. Pour estimer le coût fixe par article pour chacun de vos produits, suivez ces quatre étapes:

1. Calculez le total du coût fixe par mois. Ecrivez le résultat de votre calcul dans l'espace pour l'article (2) au formulaire de l'estimation du coût de produit.
2. Calculez le total du coût variable par mois de votre entreprise. Notez le montant dans l'espace pour l'article (3) sur le formulaire de l'estimation du coût de produits.
3. Calculez la proportion entre votre total du coût fixe et le total du coût variable par mois. Notez le montant dans l'espace pour l'article (4) sur le formulaire de l'estimation du coût de produits.
4. Calculez le coût fixe par article et notez le montant dans l'espace pour l'article (5) sur le formulaire de l'estimation du coût des produits.

### 1. Estimez le total du coût fixe par mois

Voici quelques remarques pour vous aider à remplir le formulaire du coût fixe pour votre entreprise.

- **Les coûts du travail:** Tous les salaires, les rémunérations et les bénéfices pour les employés et les propriétaires des commerces de détail et de gros représentent des coûts fixes.
- **Les coûts que vous ne payez pas tous les mois:** Votre entreprise peut avoir certains coûts que vous ne payez pas tous les mois, par exemple l'assurance, les licences, les outils et la papeterie. Pour ces coûts, il faut diviser le coût par le nombre de mois dans lesquels l'article est utilisé.
- **Amortissement:** voir le calcul d'amortissement sur les pages 69-70.

Ci-dessous un exemple de la façon dont Jane aurait rempli son formulaire du coût fixe.

TOSAMA SACS EN TISSU	
FORMULAIRE DES COÛTS FIXES	
1	2
Détails	Coût par mois (\$)
Loyer	2,000
Electricité and eau, y compris les eaux usées	100
Assurance de l'ordre de \$ 600 par an	50
Transport	100
Travail	990
Amortissement	142
Divers, y compris le recyclage et la décharge	20
Dépenses de Marketing de l'ordre de \$600 par an	50
<b>Total du Coût Fixe par mois</b>	<b>3,452</b>

Maintenant, Jane sait que son total estimé du coût fixe par mois est de \$ 3,452. Elle note ce chiffre dans l'espace pour l'article (2) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit.

## 2. Calculez le total du coût variable par mois

Le total du coût variable par mois représente les dépenses que votre entreprise fait chaque mois au moment de l'achat des marchandises à revendre. Pour estimer le total du coût variable chaque mois, vous devrez utiliser votre estimation des ventes mensuelles.

En utilisant l'estimation des ventes pour Tosama Sacs en tissu (voir l'estimation des ventes dans la partie IV, page 38), Jane calcule la moyenne des ventes mensuelles de chaque produit, puis remplit le formulaire d'achat mensuel et calcule le total du coût variable comme suit:

FORMULAIRE D'ACHAT MENSUEL			
Produit	Nombre estimé des articles vendus par mois	Coût Variable Par article	Total du coût Variable Par mois
Sacs de courses	333	\$5.00	\$1,665
Sacs de buanderie	667	\$7.00	\$4,669
Déchets verts Sacs de jardin	1,000	\$7.00	\$7,000
Sacs de stockage végétal	1,667	\$1.20	\$2,000
<b>Total du coût variable par mois</b>			<b>\$15,334</b>



Jane note le total du coût variable de Tosama Sacs en tissu par mois de l'ordre de \$ 15,334 dans l'espace pour l'article (3) sur le formulaire de l'estimation du coût de produit

### 3. Calculez la proportion entre le total du coût fixe et le total du coût variable

$$\text{Le frais du coût fixe} = \frac{\text{Le total du coût fixe par mois}}{\text{Total du coût variable par mois}} \times 100\%$$

Ci-dessous comment Jane calcule le frais du coût fixe:

$$\frac{3,452}{15,334} \times 100\% = 22.5\%$$

Cela veut dire que Jane doit additionner 22.5 % au coût variable de chaque produit pour faire sortir le coût total.

### 4. Calculez le coût fixe par article

$$\text{Coût fixe par article} = \text{coût variable par article} \times \text{le frais du coût fixe}$$

Voici comment Jane calcule le montant pour additionner chaque sac de courses:

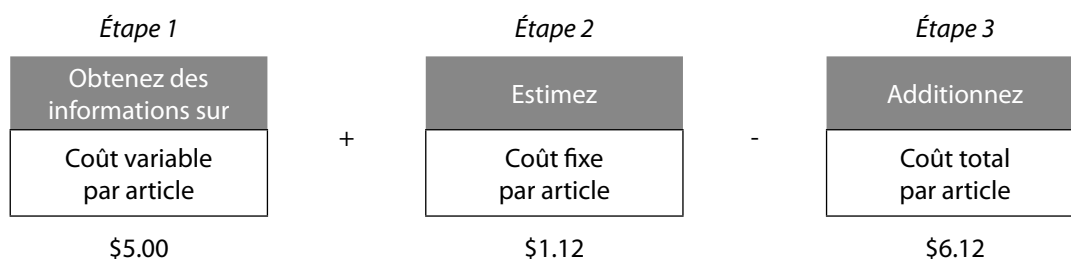
$$\begin{matrix} \$5.00 \\ \text{Coût variable par article} \end{matrix} = \begin{matrix} 22.5\% \\ \text{Frais du Coût fixe} \end{matrix} \times \begin{matrix} \$1.12 \\ \text{Coût fixe par article} \end{matrix}$$

Le coût fixe pour un sac de courses est de \$1.12. Maintenant, Jane sait qu'elle doit additionner \$1.12 au coût de chaque sac de courses que Tosama Sacs en tissu vend.

Jane utilise le même montant du coût fixe de 22.5 % pour calculer le montant à additionner à chaque produit dans la colonne 2 du formulaire de l'estimation du coût de produit.

## ÉTAPE 3: CALCULEZ LE COÛT TOTAL PAR ARTICLE

En vue d'obtenir le coût total par article, vous additionnez le coût variable et le coût fixe par article. Jane a maintenant toutes les informations dont elle a besoin pour calculer le coût total d'un sac de courses.



Sur le formulaire de l'estimation du coût de produit, vous pouvez visualiser comment le coût total d'un sac de courses et les autres produits sont calculés pour *Tosama Sacs* en tissu:

FORMULAIRE DE L'ESTIMATION DU COÛT DU PRODUIT (pour les détaillants et les grossistes)			
FRAIS du Coût Fixe (%)			
$\frac{\text{TOTAL du Coût Fixe par Mois (2)}}{\text{TOTAL du coût variable par Mois (3)}}$	=	$\frac{3,452}{15,334} \times 100\% =$	22.5%
			Fixed Cost CHARGE (4)
	1	2	3
Produit	Coût variable Par article (1)	Coût fixe par article (5) = (1) x (4)	Coût total par article (6) = (1) + (5)
Sacs de courses	\$5.00	\$5.00 x 22.5% = \$1.12	\$6.12
Sacs de buanderie	\$7.00	\$7.00 x 22.5% = \$1.57	\$8.57
Déchets verts Sacs de jardin	\$7.00	\$7.00 x 22.5% = \$1.57	\$8.57
Sacs de stockage végétal	\$1.20	\$1.20 x 22.5% = \$0.27	\$1.47

Lorsque vous faites sortir votre coût total, consultez le formulaire des prix dans le plan de marketing du livret du plan de votre entreprise. Le prix final pour votre produit ou service doit être réglé en utilisant tous ce qui suit:

- Le coût total de votre produit ou service: Si votre coût total dépasse le prix que les clients seraient prêts à payer, vos produits ou service ne sont pas susceptibles d'être rentables.
- Le prix que les clients sont prêts à payer: le montant que les clients sont prêts à payer pour vos produits ou services dépend aussi de la façon dont vous les commercialisez.
- Le prix facturé par vos concurrents: Il sera difficile pour vous de facturer des prix plus élevés que vos concurrents pour des produits identiques, même si les clients étaient en mesure de payer plus.



## ACTIVITÉ 25

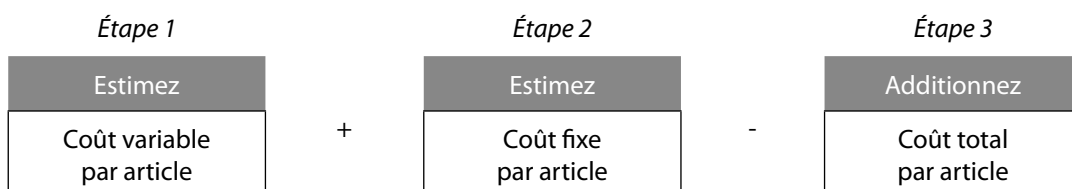
Si vous projetez de monter une entreprise de fabrication ou de service, remplissez la section 6.1: «formulaire de l'estimation du coût de produit», la section 6.3: «Formulaire de coûts fixes», la section 6.4: «Formulaire d'amortissement» et la section 6.5: " total du Coût variable par mois» dans le livret du plan de votre entreprise.

Si vous projetez de monter une entreprise de détail ou de gros, remplissez la section 6.2: «formulaire de l'estimation du coût de produit », la section 6.3: «Formulaire des coûts fixes» et la section 6.6: «Formulaire d'achat mensuel» dans votre livret du plan d'entreprise. Quand vous avez fini l'estimation des coûts de vos produits ou services, revenez au plan de marketing et finalisez la section «Prix».

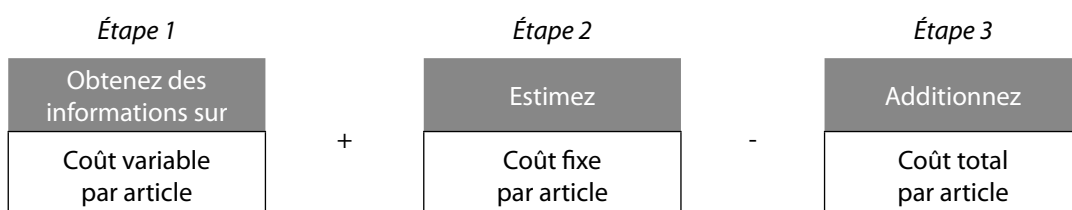


Dans la partie IX, vous avez appris que:

- Les **coûts** représentent l'argent que votre entreprise dépense pour fabriquer et vendre vos produits ou services.
- L'**estimation des coûts** représente la façon dont vous calculez le coût total pour fabriquer ou vendre un produit ou de fournir un service. L'estimation des coûts aide votre entreprise à:
  - Fixer les prix
  - Réduire et contrôler les coûts
  - Prendre de meilleures décisions sur la direction de l'entreprise
  - Planifier l'avenir.
- Le coût de faire des affaires peut être classé comme suit:
  - **Les coûts fixes** représentent les prix qui resteront constants même lorsque le volume de production, le volume des ventes ou la quantité de services fournis change.
  - **Les coûts variables** représentent les coûts qui fluctuent en fonction du volume de production, le volume des ventes ou la quantité des services fournis.
- Pour les fabricants et les prestataires de services, l'estimation des coûts d'un produit ou d'un service passe par trois étapes:



- Pour les grossistes et les détaillants, les coûts variables représentent les coûts d'achat des produits à revendre. Par conséquent, afin de calculer le coût variable dans l'étape 1, vous devez simplement obtenir des informations sur les prix des produits auprès des fournisseurs:





# LA PLANIFICATION FINANCIERE

Normalement, au cours des premiers mois, lorsqu'une entreprise commence à fonctionner, il est difficile de recouvrer les coûts ou de faire du bénéfice. Cela demande un certain temps avant que l'argent de la vente commence à venir. Pendant ce temps, votre entreprise est très vulnérable et vous devez garder un œil attentif sur la situation financière.

Lorsque vous montez votre nouvelle entreprise, ces deux choses sont très importantes:

- Ne pas manquer de liquidités
- Assurez-vous que l'opération que vous avez créée finira par devenir rentable.

## 1. Qu'est ce qu'une planification financière?

Suivez ces quatre étapes pour planifier et surveiller la situation financière de votre entreprise:

1. Mettez en place un plan de bénéfices
2. Mettez en place un plan de trésorerie
3. Comparez les registres financiers avec les deux plans au-dessus chaque mois
4. Passez à l'action si jamais quelque chose ne se déroule pas comme prévu.

## 2. Mettez en place un plan de bénéfice

$$\text{VENTES} - \text{COÛTS} = \text{BENEFICE}$$

Le bénéfice est la somme d'argent qui reste après avoir soustrait tous les coûts de votre entreprise à partir de ses ventes totales. Ainsi, avant de mettre en place un plan de bénéfice, vous devez mettre en place à la fois un plan de ventes et un plan de coûts pour votre entreprise.

### 2.1 Plan de ventes

Un plan de ventes montre les ventes que votre entreprise est capable de réaliser chaque mois. En planifiant votre marketing (voir partie IV), vous avez estimé le prix que vous allez facturer pour votre produit ou service et les volumes de ventes de votre produit ou service par mois. Maintenant, vous devriez utiliser cette information pour établir un plan de vente.

John a établi un plan de ventes pour son entreprise *Recycleurs des ordures en ville* comme suit: Son entreprise a commencé son activité en avril, mais il faudra deux mois pour mettre en place l'usine avant que John soit prêt à rendre le produit disponible pour le vendre aux clients. Il va commencer à vendre son produit en juin. Par conséquent, John a décidé d'établir un plan à partir de juin jusqu'à décembre. Le prix de vente et le volume de vente de chaque produit ont été pris à partir du plan de marketing. Il a fait sortir la valeur des ventes de chaque produit dans un mois en multipliant le prix de vente par le volume des ventes pour ce mois. Puis, il a additionné la valeur des ventes des deux produits pour obtenir le total des ventes de l'entreprise.

PLAN DES VENTES									
	Détails	Juin	Juillet	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
Super Organique - Direct	Prix des ventes (\$)	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	
	Volume des ventes	480	720	800	1.000	1.200	1.400	1.400	7.000
	<b>Valeur des ventes (\$) (1)</b>	<b>3.600</b>	<b>5.400</b>	<b>6.000</b>	<b>7.500</b>	<b>9.000</b>	<b>10.500</b>	<b>10.500</b>	<b>52.500</b>
Super Organique - Retail	Prix des ventes (\$)	6.75	6.75	6.75	6.75	6.75	6.75	6.75	
	Volume des ventes	1.600	2.000	400	600	680	800	920	7.000
	<b>Valeur des ventes (\$) (2)</b>	<b>10,800</b>	<b>13,500</b>	<b>2,700</b>	<b>4,050</b>	<b>4,590</b>	<b>5,400</b>	<b>6,210</b>	<b>47,250</b>
Organique - Direct	Prix des ventes (\$)	11.5	11.5	11.5	11.5	11.5	11.5	11.5	
	Volume des ventes	600	800	1.000	1.200	1.400	1.600	1.800	8.400
	<b>Valeur des ventes (\$) (3)</b>	<b>6.900</b>	<b>9.200</b>	<b>11.500</b>	<b>13.800</b>	<b>16.100</b>	<b>18.400</b>	<b>20.700</b>	<b>96.600</b>
Organique - Retail	Prix des ventes (\$)	10.35	10.35	10.35	10.35	10.35	10.35	10.35	
	Volume des ventes	2.000	2.400	400	600	800	1.000	1.200	8.400
	<b>Valeur des ventes (\$) (4)</b>	<b>20.700</b>	<b>24.840</b>	<b>4.140</b>	<b>6.210</b>	<b>8.280</b>	<b>10.350</b>	<b>12.420</b>	<b>86.940</b>
	<b>Total de la valeur des ventes (\$) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)</b>	<b>42.000</b>	<b>52.940</b>	<b>24.340</b>	<b>31.560</b>	<b>37.970</b>	<b>44.650</b>	<b>49.830</b>	<b>283.290</b>

## 2.2 Plan des coûts

Un plan des coûts montre les coûts que votre entreprise est susceptible de réaliser chaque mois. Pour établir un tel plan, il vous faut le coût variable par article et le total du coût fixe par mois de votre entreprise qui peut être obtenu à travers l'estimation du coût pour un produit ou un service. En outre, vous devez également connaître la quantité du produit ou du service que votre entreprise va produire ou fournir par mois. Ceci peut être obtenu à partir du plan des ventes.



“ Le volume de production peut être le même que le volume des ventes estimé si vous êtes un opérateur de services ou si votre entreprise ne garde pas un stockage de produits finis. Néanmoins, vous pouvez avoir des raisons, telles que la rentabilité, pour distinguer le volume de production du volume des ventes ”

### RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

John décide de produire autant qu'il peut vendre, de sorte que le volume de production soit le même que le volume des ventes. Il remplit les lignes du «volume de production» dans son plan des coûts.

John a ensuite révisé son estimation des coûts et trouvé les informations suivantes:

- Le coût variable pour un seul sac de compost super biologique est de \$ 4.85.
- Le coût variable pour un seul sac de compost organique est de \$ 7.60.
- Le total du coût fixe de l'entreprise par mois est de \$ 8,634.

Le plan des coûts pour l'entreprise Recycleurs des ordures de la ville est à la page suivante.

PLAN DES VENTES									
	Détails	Juin	Juillet	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
Super Organique	Volume de production (1)	2.080	2.720	1.200	1.600	1.880	2.200	2.320	14.000
	Coût Variable Par article (\$) (2)	4.85	4.85	4.85	4.85	4.85	4.85	4.85	
	<b>Total du coût variable (\$) (3) = (1) * (2)</b>	<b>10.088</b>	<b>13.192</b>	<b>5.820</b>	<b>7.760</b>	<b>9.118</b>	<b>10.670</b>	<b>11.252</b>	<b>67.900</b>
Organique	Volume de Production (4)	2.600	3.200	1.400	1.800	2.200	2.600	3.000	16.800
	Coût variable Par article (\$) (5)	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	7.6	
	<b>Total du coût variable (\$) (6) = (4) * (5)</b>	<b>19.760</b>	<b>24.320</b>	<b>10.640</b>	<b>13.680</b>	<b>16.720</b>	<b>19.760</b>	<b>22.800</b>	<b>127.680</b>
	<b>Total du coût variable de l'entreprise (\$) (7) = (3) + (6)</b>	<b>29.848</b>	<b>37.512</b>	<b>16.460</b>	<b>21.440</b>	<b>25.838</b>	<b>30.430</b>	<b>34.052</b>	<b>195.580</b>
	<b>Total du coût fixe (\$) (8)</b>	<b>8.634</b>	<b>8.634</b>	<b>8.634</b>	<b>8.634</b>	<b>8.634</b>	<b>8.634</b>	<b>8.634</b>	<b>60.438</b>
	<b>Coût total (\$) (9) = (7) + (8)</b>	<b>38.482</b>	<b>46.146</b>	<b>25.094</b>	<b>30.074</b>	<b>34.472</b>	<b>39.064</b>	<b>42.686</b>	<b>256.018</b>

### 2.3 Plan de Bénéfice

Un plan de bénéfice montre le profit que votre entreprise est capable de réaliser chaque mois.

Suivez ces étapes:

1. Obtenez les informations à partir de votre plan des ventes et votre plan des coûts
2. Notez les informations sur le formulaire du plan de Bénéfice
3. Accomplissez les calculs sur le formulaire du plan de bénéfice pour trouver le brut probable et le bénéfice net de votre entreprise dans la première année.

Le plan doit montrer que votre entreprise devrait s'attendre à réaliser assez de bénéfice, au cas où quelque chose d'imprévu se passe. Par exemple:

- Vos ventes pourraient être plus basses que vous prévoyez
- Une machine pourrait tomber en panne.



## RECYCLEURS DES ORDURES DE LA VILLE

Ci-dessous le plan de bénéfice complété que John a mis en place pour l'entreprise *Recycleurs des ordures de la ville*.

PLAN DES VENTES								(unité: \$)
Détails	Juin	Juillet	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
Ventes totales (1)	42,000	52,940	24,340	31,560	37,970	44,650	49,830	283,290
Total du coût Variable (2)	29,848	37,512	16,460	21,440	25,838	30,430	34,052	195,580
Bénéfice brut (3) = (1) - (2)	12,152	15,428	7,880	10,120	12,132	14,220	14,220	87,710
Total du coût Fixe (4)	8,634	8,634	8,634	8,634	8,634	8,634	8,634	60,438
Bénéfice net (5) = (3) - (4)	3,518	6,794	(754)	1,486	3,498	5,586	5,586	27,272

Le bénéfice net est négatif en août. Ceci est illustré en écrivant les chiffres entre parenthèses, ce qui signifie que l'entreprise affichera une perte au cours de ce mois. En raison de la faiblesse des ventes en août, le bénéfice brut ne couvrira pas le coût fixe.

## TOSAMA SACS EN TISSU

Jane suit aussi les mêmes étapes et crée le plan de bénéfice de son entreprise *Tosama Sacs en tissu* pour les six premiers mois, de la façon suivante:

PLAN DE BENEFICE- 6 PREMIERS MOIS							(unité: \$)
Détails	Jan.	Fév.	Mar.	Av.	Mai	Juin	Total
Ventes totales (1)	6.500	13.000	19.500	26.000	32.500	32.500	130.000
Total du coût Variable (2)	4.600	9.200	13.800	18.400	23.000	23.000	92.000
Bénéfice brut (3) = (1) - (2)	1.900	3.800	5.700	7.600	9.500	9.500	38.000
Total du coût Fixe (4)	3.452	3.452	3.452	3.452	3.452	3.452	20.712
Bénéfice net (5) = (3) - (4)	(1.552)	348	2.248	4.148	6.048	6.048	17.288



## ACTIVITÉ 26

Maintenant, suivez les mêmes étapes pour établir vos propres plan des ventes, plan des coûts et plan de bénéfice pour la première année de votre entreprise dans les sections 7.1, 7.2 et 7.3 dans le livret du plan d'entreprise.

### 3. Mettez en place un plan de trésorerie

Un plan de trésorerie est une prévision de la somme d'argent que vous vous attendez à recevoir et à sortir de votre entreprise chaque mois. Le plan de trésorerie vous aide à vous assurer que votre entreprise ne manque pas de liquidités à tout moment. Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles votre entreprise peut manquer de liquidités. Par exemple:

- Vous devez construire une usine ou acheter des équipements et des matières premières avant que vous ne vendiez quoi que ce soit. Cela veut dire que la liquidité sort avant qu'elle ne rentre.
- Si vous faites du crédit à vos clients, vous ne serez pas payé immédiatement.

#### TOSAMA SACS EN TISSU

Jane établit un plan de trésorerie pour les six premiers mois.

		PLAN DE TRÉSORERIE						(unité: \$)
Mois		Jan	Fév.	Mar	Av.	Mai	Juin	
ENTRÉES DE LIQUIDITÉS	1. Trésorerie au début du mois	15.000	2.990	8.180	15.270	24.260	35.150	
	2. Trésorerie provenant des ventes au comptant	6.500	13.000	19.500	26.000	32.500	32.500	
	3. Trésorerie provenant des ventes à crédit							
	4. Autres entrées de trésorerie							
	<b>5. Total des entrées de liquidités</b>	<b>6.500</b>	<b>13.000</b>	<b>19.500</b>	<b>26.000</b>	<b>32.500</b>	<b>32.500</b>	
SORTIES DE LIQUIDITÉS	6. Achat des marchandises		4.600	9.200	13.800	18.400	23.000	
	7. Paiement des salaires	990	990	990	990	990	990	
	8. Achat des équipements	8.300						
	9. Remboursement du prêt							
	10. Autres paiements	9.220	2.220	2.220	2.220	2.220	2.220	
	<b>11. Total des sorties de liquidités</b>	<b>18.510</b>	<b>7.810</b>	<b>12.410</b>	<b>17.010</b>	<b>21.610</b>	<b>26.210</b>	
	<b>12. Trésorerie à la fin du mois</b>	<b>2.990</b>	<b>8.180</b>	<b>15.270</b>	<b>24.260</b>	<b>35.150</b>	<b>41.440</b>	

---

Afin d'établir votre plan de trésorerie, suivez les 12 étapes dans le plan. Les étapes 2-5 concernent les entrées de liquidités. Les étapes 6-11 concernent les sorties de liquidités. Considérez chaque étape par rapport au Janvier.

**Étape 1 - Trésorerie au début du mois:** Ceci représente le montant de liquidité que Jane possède, plus la somme d'argent qu'elle prévoit posséder dans son compte bancaire une fois qu'elle commence.

**Étape 2 - Trésorerie provenant des ventes au comptant:** Ceci représente la trésorerie que Jane recevra de ses clients pour les ventes au cours du mois de janvier. Considérez le plan des ventes de Tosama Sacs en tissu afin de trouver les prévisions pour les ventes au comptant en janvier.

**Étape 3 - Trésorerie provenant des ventes à crédit:** Ceci représente le montant de trésorerie que l'entreprise peut s'attendre à obtenir de ses clients qui achètent à crédit au cours du mois. Jane laisse la section vierge parce qu'elle ne vendra pas à crédit.

**Étape 4 - Autres flux de trésorerie:** Ceci représente la somme d'argent que Jane prévoit obtenir d'autres sources, telles qu'un prêt.

**Étape 5 - Total du flux de trésorerie:** Jane additionne tous les montants à partir de l'étape 2 à 4.

**Étape 6 - Achat de marchandises:** Jane paie son fournisseur au premier jour du mois suivant, ainsi, elle paiera les marchandises achetées au mois de janvier en février. Elle va noter le montant pour janvier dans la ligne de février.

**Étape 7 - Paiement des salaires:** Jane prend ce montant de ses besoins en personnel et du plan des coûts.

**Étape 8 - Achat des équipements:** il faut acheter du mobilier et d'autres équipements pour Tosama Sacs en tissu au cours de janvier. Jane écrit le montant qu'elle versera ici. Elle trouve le montant dans son formulaire des coûts fixes.

**Étape 9 - Le remboursement des prêts:** Jane prend des prêts à taux bonifiés de ses amis et elle prévoit de les rembourser à partir de juillet.

**Étape 10 - Autres paiements:** En janvier, à part son paiement mensuel de \$ 2220 (pour le loyer, l'électricité et l'eau, le transport, divers), Jane devra effectuer un dépôt pour deux mois de loyer à la société immobilière totalisant \$4000. Elle enregistre également ici ses autres dépenses de \$ 2000 pour la décoration du magasin, de \$ 600 pour l'assurance et de \$ 400 pour les frais de commercialisation. Le calcul est comme suit:  $\$ 9,220 = \$ 2,220 + \$ 4,000 + \$ 2,000 + \$ 600 + \$ 400$ .

**Étape 11 - Total des sorties de liquidités:** additionnez tous les montants de qui ont été déboursés à partir de l'étape 6 à 10. Ceci représente le montant total en espèces dépensé par Tosama Sacs en tissu au cours du mois de janvier.

**Étape 12 - Trésorerie à la fin du mois:**

**La Trésorerie à la fin du mois = la trésorerie au début du mois + l'encaissement total - le déboursement total**

Pour la première année de recyclage, John et Marys commencent en avril, de sorte que leur plan de trésorerie se présente de la manière suivante:

PLAN DE FLUX DE TRESORERIE											
Mois	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.		
<b>1. Trésorerie au début du mois</b>	<b>47.200</b>	<b>5.750</b>	<b>(700)</b>	<b>4.164</b>	<b>11.922</b>	<b>12.392</b>	<b>15.118</b>	<b>20.266</b>	<b>27.514</b>	<b>27.514</b>	<b>27.514</b>
2. Trésorerie provenant des ventes au comptant			51.748	65.184	29.980	38.856	46.772	55.008	61.444		
3. Trésorerie provenant des ventes à crédit											
4. Autres encaissements											
<b>5. Total des encaissements</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>51.748</b>	<b>65.184</b>	<b>29.980</b>	<b>38.856</b>	<b>46.772</b>	<b>55.008</b>	<b>61.444</b>	<b>61.444</b>	<b>61.444</b>
6. Achat de marchandises			38.584	48.456	21.260	27.680	33.374	39.310	44.036		
7. Salaires	3.850	3.850	3.850	3.850	3.850	3.850	3.850	3.850	3.850		3.850
8. Achat d'équipements	30.000										
9. Remboursement des prêts											
10. Autres paiements	7.600	2.600	4.450	5.120	4.400	4.600	4.400	4.600	4.400		4.400
<b>11. Total des décaissements</b>	<b>41.450</b>	<b>6.450</b>	<b>46.884</b>	<b>57.426</b>	<b>29.510</b>	<b>36.130</b>	<b>41.624</b>	<b>47.760</b>	<b>52.286</b>	<b>52.286</b>	<b>52.286</b>
<b>12. Trésorerie à la fin du mois</b>	<b>5.750</b>	<b>(700)</b>	<b>4.164</b>	<b>11.922</b>	<b>12.392</b>	<b>15.118</b>	<b>20.266</b>	<b>27.514</b>	<b>36.672</b>	<b>36.672</b>	<b>36.672</b>
<b>SORTIES DE LIQUIDITÉS</b>											

Le Plan de Flux de Trésorerie montre qu'à la fin du mois de mai, l'entreprise Recycleurs des ordures de la ville va se trouver avec un niveau de trésorerie négatif. Cela signifie qu'elle va se retrouver à court d'argent. Le flux de trésorerie sera très bas durant les autres mois. Il n'est pas recommandé pour une nouvelle entreprise d'opérer avec si peu de trésorerie.

John pense qu'il serait bien d'obtenir un petit emprunt de \$3000 auprès de ses amis et de leur rembourser dès juin. S'il peut le faire, le formulaire ci-dessous montre à quoi le Plan de Flux de Trésorerie de son entreprise *Recycleurs des ordures de la ville* va ressembler.

PLAN DE FLUX DE TRESORERIE											
Mois	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.		
<b>ENTRÉES DE LIQUIDITÉS</b>											
1. Trésorerie au début du mois	47.200	6.080	2.960	6.142	11.930	10.890	12.890	17.102	23.202		
2. Trésorerie provenant des ventes au comptant			42.000	52.940	24.340	31.560	37.970	44.650	49.830		
3. Trésorerie provenant des ventes à crédit											
4. Autres encaissements											
<b>5. Total des encaissements</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>42.000</b>	<b>52.940</b>	<b>24.340</b>	<b>31.560</b>	<b>37.970</b>	<b>44.650</b>	<b>49.830</b>		
6. Achat de marchandises			29.848	37.512	16.460	21.440	25.838	30.430	34.052		
7. Salaires	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520	3.520		
8. Achat d'équipements	30.000										
9. Remboursement des prêts			1.000	1.000	1.000						
10. Autres paiements	7.600	2.600	4.450	5.120	4.400	4.600	4.000	4.600	4.400		
<b>11. Total des décaissements</b>	<b>41.120</b>	<b>6.120</b>	<b>38.818</b>	<b>47.152</b>	<b>25.380</b>	<b>29.560</b>	<b>33.758</b>	<b>38.550</b>	<b>41.972</b>		
<b>12. Trésorerie à la fin du mois</b>	<b>6.080</b>	<b>2.960</b>	<b>6.142</b>	<b>11.930</b>	<b>10.890</b>	<b>12.890</b>	<b>17.102</b>	<b>23.202</b>	<b>31.060</b>		
<b>SORTIES DE LIQUIDITÉS</b>											



## ACTIVITÉ 27

---

Maintenant, suivez les mêmes étapes pour remplir la section 7.4: 'Plan du Flux de Trésorerie' au livret du plan de votre entreprise.



## RÉSUMÉ

---

Dans la partie X, vous avez appris que:

- Lorsque vous montez votre entreprise, vous devez vous assurer que vous avez suffisamment d'argent afin de ne pas être à court de trésorerie avant que votre entreprise ne commence à générer des revenus. C'est la raison pour laquelle vous devez planifier en avant afin que votre entreprise non seulement fasse du bénéfice, mais aussi qu'elle ait suffisamment de liquidités pour fonctionner.
- Au cours des premiers mois, votre nouvelle entreprise est très vulnérable; par conséquent, vous devez préparer correctement votre financement. Pour planifier et surveiller la situation financière de votre entreprise, vous devrez:
  - Mettre en place un plan de Bénéfice
  - Etablir un plan du flux de trésorerie
  - Comparer l'activité réelle avec les deux plans chaque mois après le début de l'opération
  - Passer à l'action si jamais quelque chose ne se déroule pas comme prévu.
- Le bénéfice est la somme d'argent qui reste après avoir soustrait toutes les dépenses de votre entreprise à partir de ses ventes totales. Donc, avant d'établir un plan de Bénéfice, vous devez mettre en place à la fois un plan des ventes et un plan des coûts pour votre entreprise.
- Un plan de flux de trésorerie est une prévision qui vous montre combien d'argent vous prévoyez que votre entreprise réalisera et combien vous vous attendez à sortir de votre entreprise chaque mois. Le plan du flux de trésorerie vous aide à vous assurer que votre entreprise ne manque pas d'argent à tout moment.

# LE CAPITAL DE DÉMARRAGE REQUIS

Il est absolument nécessaire que vous sachiez de combien de capital de démarrage vous avez besoin et d'où vous l'obtiendrez avant de commencer la création de votre entreprise. Vous aurez besoin du capital de démarrage pour:

- Les investissements en capital
- Le fonds de roulement

## 1. De quelle sorte d'investissement en capital aurez-vous besoin?

Un investissement en capital est l'achat d'un actif pour l'entreprise qui est cher et dure pendant une longue période.

L'investissement en capital nécessaire peut être divisé en deux catégories comme suit:

- Les locaux commerciaux
- Les équipements.

### Les locaux commerciaux

La taille et l'emplacement des locaux de l'entreprise dépendent du type de l'entreprise.

## ACTIVITÉ 28



Évaluez les facteurs qui sont importants ou non pour votre choix des locaux commerciaux en cochant dans la colonne appropriée ci-dessous. Ajoutez plusieurs facteurs si nécessaire.

Facteur	Important	Sans importance
Taille des locaux		
Possibilité d'étendre		
Plan spécifique qui convient à l'entreprise		

Lorsque vous savez le type de locaux dont vous avez besoin, vous devez décider si vous devriez:

- Construire les locaux
- Acheter les locaux
- Louer les locaux
- Gérer l'entreprise à partir de votre domicile.

**La construction ou l'achat** de votre propre propriété peut être la meilleure option si votre entreprise a des exigences particulières pour la construction ou l'emplacement de l'immeuble. Toutefois, cette option exigera beaucoup de capital et il faut souvent beaucoup de temps.

**La location** des locaux commerciaux demande moins de capital que la construction ou l'achat. Il est également plus flexible parce qu'il est plus facile de modifier l'emplacement de votre entreprise si vous êtes locataire. Mais ce n'est pas un choix aussi sûr que de posséder votre propre propriété.

**La gestion de votre entreprise à domicile** est évidemment l'option la moins chère. Cela peut être une bonne façon de commencer jusqu'à ce que votre entreprise soit couronnée de succès. Cependant, la séparation des questions d'affaires des problèmes familiaux peut être difficile si vous travaillez à la maison.



## ACTIVITÉ 29

Décidez de quelle sorte de locaux vous avez besoin pour votre entreprise:

Je vais

<input type="checkbox"/> Construire notre propre local	<input type="checkbox"/> Acheter un local
<input type="checkbox"/> Louer un local	<input type="checkbox"/> Gérer l'entreprise à domicile

Parce que:

.....

.....

.....





“ Si votre décision est différente maintenant de ce que vous avez écrit dans la section du plan de marketing dans le livret du plan de votre entreprise, revenez à cette section et modifiez l'emplacement. Si l'emplacement modifié a de nouvelles répercussions sur les coûts, revenez au formulaire des coûts fixes et ajustez les chiffres en conséquence. ”

### Équipements

L'achat des équipements peut exiger un investissement important en immobilisations lorsque vous lancez l'entreprise. Au lieu d'acheter des équipements, vous pouvez des fois les louer pour une période de temps déterminée. Vous feriez des paiements mensuels pendant la durée du bail. Vous devriez comparer les coûts et les bénéfices des prêts d'actifs qui peuvent être nécessaires pour acheter l'équipement et les baux.

Si vous décidez de louer des équipements, vous ne devez pas ajouter le coût de nouveaux équipements au montant du capital initial exigé, mais vous devez ajouter les paiements de bail à vos calculs de fonds de roulement.

## 2. De quelle sorte de fonds de roulement aurez-vous besoin?

Le fonds de roulement représente l'argent que vous devez payer pour les dépenses générées lorsque votre entreprise commence la production.

Certaines entreprises auront besoin de fonds de roulement suffisants pour couvrir tous les coûts pour quelques mois ou même un an ou plus. Vous devez estimer combien de temps il faudra avant que votre entreprise reçoive des revenus suffisants pour couvrir vos frais en cours. Prévoyez de garder un peu plus de fonds de roulement que vous ne pensez avoir besoin.

Vous aurez besoin de fonds de roulement pour couvrir:

- Les stocks de matières premières et produits finis
- Les activités promotionnelles
- Les salaires
- Le loyer
- L'assurance
- Les paiements de prêt ou de bail
- Autres coûts.

## TOSAMA SACS EN TISSU



Jane faisait beaucoup d'efforts pour estimer avec précision de combien de capital de démarrage elle avait besoin pour *Tosama Sacs en tissu*. Elle pensait que cela prendrait trois mois seulement avant que l'argent provenant des ventes fût suffisant pour payer ses dépenses mensuelles.

Le magasin loué sera modifié pour permettre un étalage

Jane envisage d'acheter du mobilier pour l'entreprise.

Le loyer est pour cinq mois, y compris deux mois de caution.

Autres coûts tels que la papeterie et les produits de consommation

### LE CAPITAL DE DÉMARRAGE REQUIS

Pendant une période de trois mois (janvier à mars) (Unit: \$)

#### INVESTISSEMENTS

##### Locaux commerciaux

• Construction ou achat d'un immeuble	0
• Conversion ou reconstruction d'un local commercial.	2.000

##### Equipement

• Mobilier	8.300	<b>10.300</b>
------------	-------	---------------

#### FONDS DE ROULEMENT

Stock des matières premières ou produits finis	13.800
--	--------

Marketing	600
-----------	-----

Salaires (\$990 x 3 mois)	2.970
---------------------------	-------

Location pour trois mois et deux mois de caution (\$2,000 par mois)	10.000
---	--------

Licence et enregistrement	0
---------------------------	---

Electricité and eau	300
---------------------	-----

Assurance	600
-----------	-----

Autres coûts	360	<b>28.630</b>
--------------	-----	---------------

<b>TOTAL DU CAPITAL DE DEMARRAGE</b>		<b>38.930</b>
--------------------------------------	--	---------------

RECYCLEURS DES ORDURES  
DE LA VILLE



John et Mary ont également estimé de combien de capital de démarrage ils ont besoin pour lancer leur entreprise. Ils projettent de lancer leur entreprise en avril et pensent que cela prendra deux mois avant que les ventes couvrent entièrement leurs dépenses mensuelles. Ceci est leur estimation:

Ils n'entreposent pas de matières premières jusqu'à ce que l'entreprise commence.

Le loyer est pour quatre mois, y compris deux mois de caution.

Les startups sont moins susceptibles d'obtenir des liquidités d'urgence auprès des banques ou d'autres sources, à moins qu'ils aient un bon historique de crédit. Ainsi, il est important de préparer un budget pour les urgences imprévues.

LE CAPITAL DE DÉMARRAGE REQUIS	
Pendant une période de deux mois (avril et mai) (Unit: \$)	
<b>INVESTISSEMENTS</b>	
Locaux commerciaux	
• Construction ou achat d'un immeuble	0
• Conversion ou reconstruction d'un local commercial.	2.000
Equipement	
• Machines et outils	28.000
• Installations de mobilier	2.000
	<b>30.000</b>
<b>FONDS DE ROULEMENT</b>	
→ Stock des matières premières ou produits finis	0
Licences du conseil du commerce et de la ville	600
Dépenses de Marketing	200
Salaires (\$3,520 x 2 mois)	7.040
→ Loyer	8.000
Taxe de l'évaluation nationale de la gestion de l'environnement	600
L'électricité et l'eau	200
→ Contingence en cas d'urgence (30% du fonds de roulement comme standard normal)	5.000
	<b>21.640</b>
<b>TOTAL DU CAPITAL DE DEMARRAGE</b>	<b>51.640</b>



## ACTIVITÉ 30

Allez à la section 8: « le capital de démarrage requis » dans votre livret du plan de entreprise pour calculer le montant du capital dont vous aurez besoin pour l'investissement initial et le fonds de roulement.



## RÉSUMÉ

Dans la partie XI, vous avez appris que:

- **Le capital de démarrage** représente l'argent dont vous avez besoin pour lancer votre entreprise. Vous aurez besoin de capital pour:
  - L'investissement en capital
  - Le fonds de roulement
- **Un investissement en capital** représente une valeur que vous avez achetée pour l'entreprise qui est coûteuse et qui sera utilisée par l'entreprise pendant une longue période de temps. L'achat ou la location / bail à la fois d'un local commercial et des équipements représente des investissements nécessaires pour la plupart des entreprises.
- Selon vos besoins et votre capital de démarrage disponible, vous pouvez décider de construire, d'acheter ou louer un local ou vous pourriez être en mesure d'exploiter l'entreprise à domicile.
- Normalement, Vous gérez votre entreprise pendant un certain temps avant que suffisamment d'argent provienne des ventes pour couvrir vos dépenses. Lorsque votre entreprise commence, vous avez besoin d'argent pour acheter des matériaux, pour payer les salaires, pour le loyer et l'électricité, etc. **Le fonds de roulement** est l'argent que vous devez payer pour ces dépenses.
- Vous aurez besoin de fonds de roulement pour couvrir:
  - Le stock des matières premières et produits finis
  - La promotion
  - Les salaires
  - Le loyer
  - L'assurance
  - Les paiements de prêt ou de bail
  - Autres coûts
- Vous devez calculer de combien de fonds de roulement vous avez besoin. Le montant dépend du laps de temps qu'il faudra avant que l'argent commence à provenir des ventes et de la quantité de stock dont vous avez besoin.

# TYPES ET SOURCES DU CAPITAL DE DEMARRAGE

Lorsque vous avez estimé de combien de capital de démarrage vous avez besoin pour votre entreprise, la question suivante est d'où obtenir ce capital.

Les types de capital de démarrage les plus importants sont:

- Les capitaux propres
- Les prêts.

## 1. Les capitaux propres

Les capitaux propres ou les contributions des propriétaires pour lancer l'entreprise représentent l'argent privé investi dans l'entreprise. Les épargnes d'un entrepreneur peuvent être une source possible de capitaux propres. Les entrepreneurs peuvent utiliser des comptes d'épargne ciblés pour accumuler une partie ou la totalité des fonds dont ils auront besoin pour lancer leur entreprise. Les épargnes qu'un entrepreneur ne veut pas investir dans l'entreprise pourraient servir de garantie en espèces pour un prêt.

Les capitaux propres du propriétaire sont appelés des capitaux à risque, parce que les propriétaires risquent leur propre argent pour l'entreprise. Quelque soit la forme de l'entreprise que vous montez, vous devrez investir une partie de votre propre argent.

Si vous ne disposez pas d'assez d'argent vous-même, vous pouvez considérer la possibilité de trouver un ou des partenaires qui sont intéressés à investir dans l'entreprise. Vous ne devriez pas permettre au partenaire de posséder plus de la moitié de l'entreprise. Si vous possédez moins de 50 pour cent, vous perdrez le droit de prendre des décisions pour l'entreprise.

## 2. Prêts

Vous devrez rembourser le montant emprunté et vous aurez probablement à payer les frais d'intérêts et/ou des honoraires. Vous pourrez rembourser le prêt soit en versements ou tout à la fois, en fonction de l'accord avec le prêteur.

Si vous empruntez de l'argent auprès d'un établissement de crédit, vous devrez généralement observer deux exigences majeures:

1. L'institution voudra voir un plan d'affaires viable et clair avec une idée d'entreprise qui est crédible et réalisable. Un plan d'affaires incertain laissera une mauvaise impression et rendra le chargé des prêts réticent

pour vous octroyer un prêt.

2. L'établissement de crédit aura probablement besoin également d'une sorte de garantie pour s'assurer que vous rembourserez votre prêt. Si vous ne pouvez pas rembourser le prêt, l'établissement de crédit a le droit de prendre possession de la garantie à sa place. Les machines et d'autres équipements dans votre entreprise peuvent parfois être utilisés comme garantie. Si vous ne possédez pas rien de tout cela, vous pouvez également utiliser votre maison ou la maison d'un membre de la famille comme garantie. Ceci est un gros risque, qui doit être considéré d'une manière très rigoureuse.



## ACTIVITÉ 31

Utilisez ce formulaire pour vous aider à décider ce que vous pouvez offrir comme garantie aux institutions de financement:

Type de garantie	Vérifiez s'il s'applique à vous	Détails
Dépôt à terme		
Terrains et bâtiments		
Actions et obligations		
Actif d'entreprise (par exemple les machines et les véhicules)		
Garanties personnelles		

Voici un certain nombre de sources différentes auxquelles vous pouvez avoir accès lorsque vous postulez pour un prêt pour lancer votre entreprise.

**Les Banques:** Plusieurs banques ont des départements spécialisés pour accorder des prêts aux petites entreprises. Afin d'obtenir des prêts auprès des banques, vous avez besoin d'une idée d'entreprise viable présentée dans un plan d'affaires bien pensé et une sorte de garantie.

**Systèmes de crédit gouvernementaux:** De nombreux gouvernements ont des programmes de prêt pour aider les entrepreneurs qui cherchent à monter de petites entreprises. Il se peut que vous n'avez pas besoin de garantie pour ces prêts d'Etat, mais les exigences pour votre plan d'affaires sont toutes aussi strictes que avec les banques.

**Les institutions de micro-finance:** Ces prestataires de services financiers se concentrent sur le marché à faible revenu et existent sous plusieurs formes juridiques - parfois comme des banques, parfois comme des institutions financières non bancaires réglementées et parfois comme des organisations à but non lucratif non réglementées. Ils ont des exigences de garantie et de documentation plus flexibles que les banques traditionnelles, mais les montants des prêts sont relativement faibles, en particulier pour les personnes qui empruntent pour la première fois. Ils offrent rarement des prêts de démarrage d'entreprise, mais peuvent mettre des capitaux à la disposition de l'entrepreneur à travers d'autres produits de prêt basés sur le flux de trésorerie du ménage de l'entrepreneur.

**Les associations avec adhésion:** Pour être en mesure d'emprunter auprès de ces associations, vous aurez besoin d'être membre et d'acheter des actions. Vous serez également tenus d'avoir de l'argent déposé dans un compte d'épargne de l'association.

**Autres sources:** vous pourriez être en mesure d'obtenir un prêt auprès de votre famille ou vos amis. Mais rappelez-vous que si votre entreprise échoue et vous avez des difficultés à rembourser les prêts, les relations peuvent en souffrir. Vous pouvez également prendre des prêts auprès de prêteurs privés. Mais ces prêts ont généralement des taux d'intérêt extrêmement élevés.

Il existe différents types de prêts auxquels les entrepreneurs peuvent avoir accès à partir de différentes sources. Par exemple, les prêts de démarrage, les prêts d'actifs, les prêts au logement, les prêts à la consommation, les prêts d'urgence et le crédit-fournisseur. Les entrepreneurs devraient essayer de trouver des informations sur ces prêts, et d'où ils peuvent avoir le meilleur accès.

TOSAMA SACS EN TISSU	
SOURCES DU CAPITAL DE DÉMARRAGE	(Unité: \$)
Le capital de démarrage nécessaire	38.930
Sources du capital de démarrage:	
Les capitaux propres	28.930
Autres sources	
Prêt à taux bonifié auprès des amis	10.000
<b>Total</b> (doit être le même montant que le capital de démarrage requis)	<b>38.930</b>
Garantie (s'il s'agit d'une demande de prêt)	

TOSAMA SACS EN TISSU	
SOURCES DU CAPITAL DE DÉMARRAGE	(Unité: \$)
Le capital de démarrage nécessaire	51.640
Sources du capital de démarrage:	
Les capitaux propres	41.640
Autres sources	
Prêts à taux bonifiés auprès de la mère de Mary	10.000
<b>Total</b> (doit être le même montant que le capital de démarrage requis)	<b>51.640</b>
Garantie (s'il s'agit d'une demande de prêt)	

## ACTIVITÉ 32



Lorsque vous aurez identifié les sources du capital de démarrage, remplissez la section 9.1: «Sources du capital de démarrage» dans le livret du plan d'affaires.

Si vous décidez d'emprunter de l'argent comme l'une de vos sources de capital de démarrage, vous devriez planifier votre calendrier de remboursement et l'écrire dans la section 9.2: "Calendrier du remboursement de prêt» dans le livret du plan d'affaires.



## RÉSUMÉ

---

Dans la partie XII, vous avez appris que:

- Vous devriez avoir la totalité du capital de démarrage nécessaire à la fois pour l'investissement initial et le fonds de roulement. Les types de capital de démarrage les plus importants sont:
  - Les capitaux propres.
  - Les prêts.
- Votre capital propre est votre propre argent que vous investissez dans l'entreprise. Le capital propre est appelé un capital à risque, parce que vous, en tant que propriétaire, risquez votre argent en faveur de l'entreprise.
- Si vous ne disposez pas d'assez d'argent pour investir dans l'entreprise, vous pourriez considérer la possibilité de trouver un associé ou des associés qui sont intéressés à posséder une partie de l'entreprise. Mais vous ne devriez pas laisser le partenaire acheter plus de la moitié de l'entreprise, parce que vous allez perdre le droit de prendre des décisions pour votre entreprise.
- Vous pouvez obtenir un prêt pour le capital de démarrage. Vous auriez payer des intérêts sur un prêt en plus du principal. Vous pouvez rembourser le prêt soit en versements ou en une seule fois.
- Il existe différentes sources de prêts aux entreprises disponibles auprès:
  - Des banques
  - Des systèmes de crédit gouvernementaux
  - Des institutions de micro-finance
  - Des associations à base d'adhésion
  - D'autres sources.



# LANCER UNE ENTREPRISE

## 1. Etes-vous prêt à lancer votre entreprise?

Cette partie vous aidera à évaluer vos plans et vos préparatifs pour votre nouvelle entreprise. Après cela, il est temps de décider si vous devriez lancer votre propre entreprise.

### ACTIVITÉ 33



Lisez les questions dans la liste de contrôle. Cochez soit «OUI» ou «NON» pour chaque question. Si vous n'êtes pas sûr de la réponse, cochez NO.

	Oui	Non
1. Avez-vous décidé quels produits et / ou services vous allez vendre??	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Savez-vous qui seront vos clients?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Avez-vous demandé à des clients potentiels ce qu'ils pensent de vos produits ou services proposés?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Savez-vous qui seront vos concurrents?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Savez-vous quels prix vos concurrents facturent?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Avez- vous décidé quels prix vous allez facturer?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Avez- vous trouvé un bon emplacement pour votre entreprise?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Avez-vous décidé quelle sorte de distribution vous allez utiliser?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- |     |   |                          |                          |
|-----|---|--------------------------|--------------------------|
| 9.  | Avez-vous décidé quelle sorte de promotions vous allez lancer?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. | Savez-vous combien couteront vos promotions?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. | Avez-vous décidé de quel personnel vous aurez besoin et combien cela coûtera?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. | Avez-vous calculé un salaire pour vous-même qui vous permettra de répondre aux besoins de base de votre ménage?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. | Avez-vous décidé quelle forme juridique votre entreprise aura?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. | Connaissez-vous toutes les exigences légales pour votre entreprise?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. | Avez-vous décidé de quelle assurance votre entreprise aura besoin?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. | Savez-vous combien coûtera l'assurance?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. | Avez-vous mis en place un plan des ventes   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. | Votre plan des ventes et votre plan des coûts font-ils apparaître un bénéfice pour la première année?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19. | Avez-vous établi un plan du flux de trésorerie?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20. | Votre plan du flux de trésorerie fait-il apparaître que vous ne serez pas à court de liquidités au cours des six premiers mois?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 21. | Avez-vous calculé de combien de capital de démarrage vous avez besoin pour lancer votre entreprise?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22. | Avez-vous emprunté de l'argent pour l'ensemble de votre capital de démarrage nécessaire?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 23. | Avez-vous trouvé quelle sorte d'aide vous pouvez obtenir auprès des fournisseurs des services de développement des entreprises, des associations, des institutions financières et des organismes gouvernementaux? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 24. | Avez-vous évalué l'impact positif ou négatif que votre entreprise a sur votre communauté et l'environnement naturel?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Le nombre de réponses «oui »	Le nombre de réponses « non »
------------------------------------	-------------------------------------

---

## 2. Commencer ou non?

Lorsque vous aurez répondu à toutes les questions et compté le nombre de réponses «OUI» et «NON», regardez le tableau ci-dessous. Il va vous aider à évaluer l'efficacité des préparatifs que vous avez effectués pour lancer votre entreprise.

Le nombre des réponses "oui":

24	Vous êtes bien préparé et devriez probablement mettre le plan à exécution et commencer votre entreprise.
11-22	Vous devriez analyser les raisons pour lesquelles vous avez répondu «NON» à certaines questions et décider ce que vous devez faire de sorte que vous puissiez répondre «oui» honnêtement et confortablement à toutes les questions
0-10	Il serait très risqué de lancer votre nouvelle entreprise. Vous devriez revenir en arrière et recommencer dès le début votre plan d'affaires. Peut-être que vous devez changer votre idée d'entreprise.

## 3. Avez-vous besoin de plus d'informations pour compléter votre plan d'affaires?

S'il existe encore des préparatifs qui n'ont pas été faites et des questions qui ne sont pas correctement examinées, vous devriez revenir en arrière et travailler sur votre plan d'affaires pour les résoudre. Si vous lancez votre entreprise sans les préparatifs nécessaires, vous allez augmenter le risque d'échec.

En fonction de votre score, vous pourriez devoir développer une meilleure connaissance de la gestion des entreprises afin d'établir votre plan d'affaires pour lequel vous pourriez avoir besoin de plus d'informations. Consultez des gens d'affaires autour de vous.

Pensez à quel type d'informations vous pourriez avoir besoin et remplissez le Plan d'action sur la page suivante.

## 4. La présentation et la défense de votre plan d'entreprise

Une fois que vous aurez terminé votre plan d'affaires, vous pourriez devoir le présenter à des partenaires potentiels, des financiers et d'autres parties prenantes concernées et défendre la prémisse et la viabilité des plans établis pour votre idée d'entreprise.

L'objectif principal d'une présentation de plan d'entreprise est pour les parties intéressées d'évaluer si vous avez envisagé toutes les éventualités dans la mise en œuvre de votre idée d'entreprise. Cela présente également aux parties prenantes une occasion de remettre en question vos idées et d'écouter vos réponses afin qu'ils puissent décider eux-mêmes si vous comprenez vraiment le concept de votre entreprise et d'avoir confiance en son succès. Les conseils suivants vont vous aider à préparer votre présentation:

- Connaissez votre public: les partenaires, les financiers et les autres parties prenantes ont leurs propres intérêts commerciaux à protéger. Vous devez préparer des informations adéquates sur leurs attentes, leurs attitudes et connaissances.
- Assurez-vous que les informations que vous avez préparées sont à la fois précises et de bonne qualité.
- Gardez vos explications simples, courtes et intéressantes.

- Soyez prêt à utiliser des aides visuelles pour souligner un point, mais ne les sur-utilisez pas.
- Soyez prêt à répondre aux questions. Interprétez leurs questions comme un indicateur d'intérêt porté à votre idée d'entreprise. Votre plan d'affaires devrait être en mesure de résister à un examen attentif.
- Si vous n'êtes pas sûr d'une réponse à une question, il ne faut pas avoir peur de dire «je ne sais pas". Si vous le jugez approprié, promettez de revenir vers eux avec une réponse.

## 5. Le plan d'action pour lancer votre entreprise

Lorsque vous aurez répondu oui en toute confiance à toutes les questions dans la section précédente, il est temps d'aller de l'avant et de faire démarrer l'entreprise.

Utilisez le Plan d'action dans le livret du plan d'affaires pour vous organiser. Remplissez tout ce que vous devez faire dans chaque rubrique, qui vous devez contacter et quand vous le ferez. Utilisez votre plan d'affaires, aussi souvent que possible, comme une liste de contrôle et vérifiez régulièrement si vous êtes toujours sur la bonne voie.

Action requise	Contact	Quand	Responsable
Produit			
Prix			
Lieu			
Promotion			
Gens			
Processus			
Preuve physique			

Action requise	Contact	Quand	Responsable
Personnel			
Forme d'entreprise			
Responsabilités juridiques et assurances			
Achat			
Impact sur la communauté et l'environnement naturel			
Estimation de coûts			
Planification financière			
Capital de démarrage requis			
Sources du capital de démarrage			

# CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE

## Manuel

Vous voulez créer votre entreprise mais vous êtes encore dans la recherche d'une bonne idée d'entreprise?

Utilisez le manuel **Créez Votre Entreprise (CREE)** pour évaluer votre aptitude à commencer une entreprise et examinez si votre idée d'entreprise a la possibilité d'évoluer vers une entreprise profitable en faisant un plan d'affaires solide.

---

TRIE 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 Maîtres 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 978-92-2-231085-2



9 789222 310852