Immersion Entreprise

Comprendre avant d'entreprendre *Serie Entreprise - Version numérique*

www.immersion-entreprise.com

Série *Entreprise* N°002

Business Plan

Le plan d'affaires

Sponsor

AGROCIME
INGÉNIERIE AGRICOLE
Immeuble APEX - Burkina Faso
Tel. +226 70 20 02 08
Bur. +226 25 47 10 99

AGROCIME-Sarl

*Ventes et installations des kits d'irrigations goûte à goûte.
*Ventes d'engrais biologiques.
*Conseils et aménagement des périmètres maraichers
*Conseils et installation de chateaux d'eaux.
*Optimisation des Fermes agro-pastorales.
*Négoce des produits horticoles.

Editorial

Le Burkina Faso, à l'image de certains pays de la sous région regorge d'énormes potentialités agro-sylvo-pastorales, hydriques et minières à mesure de booster son développement. Cela serait possible avec des volontés politiques et économiques fortes qui vont impacter significativement et durablement l'environnement des affaires. Cette amélioration du climat des affaires va entrainer le développement des entreprises qui absorberait le chômage des Jeunes. Cela est un impératif pour gouverner lorsque les electeurs majoritairement Jeunes sont au chômage. Dans cette frange, on dénombre un nombre important de ceux restés en marge du système éducatif et surtout, de ceux sortis des grandes écoles et des universités qui, après avoir effectué en moyenne cinq (05) ans d'études, plusieurs milliers d'entre eux n'ont d'autres choix que de rejoindre le contingent des chômeurs après plusieurs années d'attentes. Les plus chanceux acceptent en fin de compte, un emploi ne correspondant pas à leur profil d'où le plus souvent, leurs capacités intellectuelles sont inexploitées.

Aujourd'hui, plus que jamais, l'un des sujets les plus préoccupants pour le Gouvernement et les familles demeure la création d'emplois pour les jeunesc ou par des jeunes, afin d'éviter un énorme gaspillage, non seulement d'intelligences mais aussi bien d'investissements.

Pour contribuer à la lutte contre le chômage, nous avons choisi un canal, celui de ce journal **«IMMERSION ENTREPRISE»** pour impacter le changement par le bas avec les jeunes qui ont en eux le germe entrepreneurial. C'est un journal d'informations en ligne sur l'entrepreneuriat qui traitera des sujets scientifiques avec des cas pratiques qui permettront à chaque lecteur de découvrir et de comprendre *Comment c'est fait ? Comment ça marche ? Comment ça fonctionne ?* ; des domaines de **l'Entreprise, de l'Agrobusiness et des Innovations.**

Cette version numérique est une plateforme de **téléchargement libre** des contenus en HTML et en PDF qui tratterait des thèmes scientifiques aussi divers que variés pour des tuyaux d'opportunités afin de favoriser l'éclosion de l'esprit d'entreprise et la création des richesses chez les jeunes.

Parmi les grandes rubriques nous développerons entre autres :

- Les bonnes pratiques de productions animales et végétales ;
- Les bonnes pratiques dans la gestion des entreprises ;
- La valorisation des résultats de recherches et des innovations ;
- La médecine des traditions africaines ;

Cette plateforme se veut un Hub de connexion, d'échanges, de partages d'expériences avec les praticiens et d'informations pour le développement des pans de l'économie du pays restés vierges et plus ou moins méconnus et à mesure de booster l'employabilité des jeunes.

Ainsi, donc, je peux affirmer aisément que :

« Sans initiative il n'y aura pas de créativité, sans créativité, il n'y aura pas de richesse et sans richesse, il n'y aura pas de développement ».

OUEDRAOGO Pouiwendin Julien
Fondateur

Immersion

Récépissé N°5136/2019/CAO/TGI/PF du 27/11/2019

Autorisation N°2020-0087/CSC/SG/DAD/K1 du 12/02/2020

Directeur de publication
OUEDRAOGO P. Julien

Mise en page et publication
Interface Conseils & Développement

Siège social
www.immersion-entreprise.com
Rue 15.687 - Ouaga 2000
S/c 11 BP. 8 CMS Ouaga 11
Tel. +226 25 46 09 56
Tel. +226 70 30 88 89
E-mail : interfacedev@gmail.com

Le Business Plan. Pourquoi?

A la création d'une entreprise ou au cours de la vie de celle-ci, il peut arriver que l'entreprise ait besoin de constituer ou de faire des investissements. Ces investissements peuvent se faire soit sur fonds propres ou soit à l'aide des fonds extérieurs. Dans ce dernier cas, elle doit satisfaire aux exigences des prêteurs (banques, caisses ou autres instituts de crédits) en élaborant un plan d'affaires ou un Business Plan.

Notons que le Business Plan peut être élaboré par le promoteur qui ne cherche pas d'un financement externe pour débuter son business. Dans ce cas, le Business Plan peut être établit pour servir de feuille de route en termes de prévision et de réalisation.
Il devient un document de contrôle et d'ajustement des réalisations de l'entreprise au cours de son plan stratégique établit.

En d'autres termes, le Business plan est un document contenant les informations nécessaires pour évaluer un projet en création ou en extension. Pour cela l'entreprise doit indiquer les montants apportés en capital, le type de crédit requis, son but, la période pendant laquelle il sera utilisé et son impact financier sur l'entreprise.

Le business plan est avant tout un outil de vente auprès des investisseurs. Il doit rassurer et donner les réponses à quatre questions de base que se pose un investisseur :

- Combien cela coûte et combien cela rapporte, en combien de temps ?
- Pourquoi prendre ce risque, le marché existe t-il ?
- L'opérateur a-t-il des expériences ?
- Comment compte-t-il s'y prendre ?

VIVA INNOVA

Structure de promotion de l'innovation, de la propriété intellectuelle, de l'entrepreneuriat innovant, des industries culturelles et créatives au Burkina Faso

Contact : +226 02 32 77 65 – Email : viva.innovafrik@gmail.com

Domaines d'interventions	Principaux services proposés
Industries Culturelles et Créatives	▪ Conception de projets culturels structurants ▪ Incubation des start-ups ▪ Formations et études
Agriculture Durable	▪ Montage des projets agricoles innovants ▪ Accompagnement vers la certification des produits alimentaires ▪ Recherche de financement ▪ Etudes de faisabilité de projets industriels/ technologiques
Digital et numérique	▪ Prestation en communication au profit des start-ups, projets et entreprises ▪ Conception des plateformes numériques ▪ Incubation et accélération des start ups ▪ Smart services ▪ Recherche de financement : capital investissement et de partenaires stratégiques
Propriété Intellectuelle	▪ Elaboration de stratégies protection internes et externes en Propriété Intellectuelle ▪ Formations et études ▪ Sensibilisations
Energies Renouvelables	▪ Recherche-action ▪ Formation certifiante ▪ Vulgarisation des bonnes pratiques

Un tel document doit aborder les points suivants : la présentation de la société, le besoin de financement et le retour prévisible sur investissement, l'étude de marché (étude concurrentielle de l'existant, analyse points forts/points faibles, présentation du produit ou du service proposé, étude quantitative et qualitative de la clientèle), la montée en charge et l'apport de chiffre d'affaires…

Tous les coûts sont estimés, ainsi que les montants des différents investissements, la rentabilité et le temps de récupération des investissements grâce aux cash-flows (le bénéfice net et le montant des amortissements des immobilisations) sécrétés.

Élaboré par les principaux acteurs du projet, ceux-ci l'utilisent comme un guide pour leurs décisions et dans l'action.

Pour sa réussite, un projet requiert différentes ressources minimales : le capital, le personnel, les connaissances, les technologies, le savoir-faire spécifique lié au domaine de l'activité dans laquelle l'on veut se spécialiser. Si l'on n'en dispose pas, ou si l'on ne peut pas se les procurer, il vaut mieux retarder le projet le temps de bien chercher à appréhender les aspects spécifiques liés, voire l'éliminer si vous n'êtes pas convaincus du bien fondé du projet et réfléchir à autres choses.

Le plan d'affaires est un élément de décision qui permet au promoteur de savoir en amont si le projet est réalisable ou pas. Cela se découvre dans le processus. Si on le réussit, il doit convaincre que le projet connaîtra du succès.

Élaboré par les principaux acteurs du projet, ceux-ci l'utilisent comme un guide pour leurs décisions et dans l'action.

Publicité

1 – Les précautions à prendre.

Quand il s'agit de la création d'une entreprise, il est souhaitable de présenter le business plan avant le début des opérations effectives puisqu'il doit servir à une étude minutieuse par les investisseurs et d'une première levée de fonds lorsqu'il est validé par ces derniers.

Il doit comprendre dans sa construction des éléments qui rassurent les investisseurs.

Le parrainage d'une ou de plusieurs personnes de référence, connues dans la profession, un début de commercialisation avec des intentions de commandes écrites sont également de nature à aider l'obtention d'une décision favorable.

Dans beaucoup de cas, le business plan est un document qui porte en lui-même toute sa valeur financière, puisqu'il donne un éclairage sur un marché et la démarche à suivre pour réaliser des profits.
Donc la valeur du business plan est directement liée à sa confidentialité. Une idée connue de tout le monde ne vaut rien, car les chances qu'elle soit mise en œuvre par d'autres auparavant existent sauf dans le cas d'un produit protégé par un brevet. C'est pour quoi il convient souvent de se protéger en faisant signer des clauses de confidentialité aux personnes à qui l'on soumet le business plan.

Et, comme il s'agit souvent de lever des capitaux assez importants, il est probable qu'il faudra frapper à plusieurs portes, d'où l'intérêt de préserver intacte la valeur du travail réaliser en s'assurant de la totale discrétion des personnes qui ne donneront pas suite.

2 – Les Interlocuteurs.

Ce sont toutes les personnes que l'on veut intéresser au projet pour des aspects stratégiques.

Tout d'abord, des personnes de confiance feront une première lecture rapide du projet pour s'assurer de la bonne compréhension et de la bonne logique du document. L'objectif est d'avoir des critiques : le document est-il simple à comprendre ? lassant ? ou attrayant ? Est-il logique d'un bout à l'autre de sa démarche ?).

C'est une phase préalable dont on peut facilement se passer, mais qui peut apporter un plus non négligeable.

3 – Les différents types de business plans.

La terminologie dans le domaine du management n'est pas rigoureusement la même selon les entreprises et les professeurs qui enseignent dans ce domaine. Il y a un risque de confusion entre plan stratégique et business plan :

Le plan stratégique concerne toutes les activités de l'entreprise sous la responsabilité de la direction générale ;

Le business plan s'applique plutôt à un projet spécifique (produit nouveau, création de filiale…), animé par une équipe qui peut être d'un niveau hiérarchique inférieur ou vise le lancement d'une « start up ».

Interface Conseils & Développement
Etudes - Conseil - Formations - Diffusions
Conseil en Management Intégré

Agrobusiness
Artisanat
Industrie

Rue : 15.687 - Ouaga 2000
Bur. +226 25 46 09 56
Cel. +226 70 30 88 86
E-mail. interfacedev@gmail.com

Banque
Business Plan
Entreprise

*Conseil en création d'entreprise et accompagnement.
*Conseil et recadrage de projet d'entreprise et accompagnement.
*Elaboration de Business Plan et accompagnement de bout en bout.

Cabinet conseil en Management Intégré

On peut répertorier quatre buts générateurs d'un business plan ; dans les situations suivantes :

- La création d'une entreprise ;
- Le lancement d'un projet à l'intérieur d'une entité petite, moyenne ou grande ;
- L'achat d'une entreprise ou des éléments d'actif ou au contraire la cession ;
- Le développement global d'une firme, et, dans ce cas, ce serait un plan stratégique.

4 – L'intérêt du business plan.

Selon les secteurs d'activité, 50 à 80 % des nouvelles entreprises ferment leurs portes avant la fin de leur deuxième année.

L'un des intérêts et non des moindres de l'écriture d'un tel plan réside dans le processus intellectuel qu'il impose, nécessitant de la logique, de la rationalité, de l'ordonnancement. Le développement d'un projet depuis l'idée jusqu'à son achèvement est grandement facilité grâce à un plan qui organise, dirige, coordonne et contrôle.

On applique une méthodologie systématique qui réduit le risque et accroît le succès de n'importe quelle activité.

Nota : plus le risque est important, plus le plan présente d'intérêt. Il en est de même si le montant de l'investissement est élevé. Le plan n'est jamais intangible. Il sera révisé, modifié, réactualisé au moins une fois par an et, éventuellement, à tout moment si la nécessité s'en fait sentir.

5 – La problématique pour le responsable ou le dirigeant

Le promoteur est parfois troublé par l'obligation de déterminer des objectifs d'une façon rationnelle et avec un esprit critique en éliminant l'émotion. Voir à travers le business plan le projet dans sa globalité et le considérer comme un outil opérationnel n'est pas facile. Il faut faire un effort souvent très intense pour écrire des objectifs réalistes, quantifiés, classés selon des priorités, visant à la fois le long terme et le court terme, prenant en compte toutes les dimensions du temps, coordonnés et bien orientés vers l'action. En outre, ils doivent déboucher sur des stratégies accompagnées de moyens pour les réaliser et de chemins d'action à suivre.

Le business plan n'est pas un outil magique. La méthodologie permettant de structurer des concepts et de l'information conduit à déterminer la faisabilité d'un projet et à détailler toutes les actions nécessaires pour sa réalisation. On évitera ainsi de se focaliser sur une activité risquant d'échouer.

Selon les secteurs d'activité, 50 à 80 % des nouvelles entreprises ferment leurs portes avant la fin de leur deuxième année.

S'il ne faut pas surestimer l'importance d'un planning, en adoptant une vision objective d'une activité, on identifie les facteurs de force et de faiblesse, on décèle les besoins, on détecte très tôt les opportunités et, bien entendu, les problèmes avant qu'ils ne deviennent trop importants.

Publicité

Annonce

"Optimisez votre budget de communication en associant votre image à ce Journal et gagner plus de visibilité".

IMMERSION ENTREPRISE c'est :
+ de 20 000 000 de contacts potentiels ;
+ de 1 000 000 contacts professionnels.
Cibles : entrepreneurs et potentiels entrepreneurs d'Afrique et le reste du Monde
www.immersion-entreprise.com - Moving Opportunities - Ouagadougou - Burkina Faso

Insertion publicitaire +226 70 30 88 89 - interfacedev@gmail.com

Notes personnelles