PROGRAMME DE FORMATION MODULAIRE EN ELABORATION DES PLANS D’AFFAIRES

Coût par participant en Fbu

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  **# d'heures**  |  **Coût par heure**  |  **Coût par participant**  |
|  |
|  |
|  |
|  1. Concepts clés/ Cycles des Affaires  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  2. Premières étapes pour devenir un entrepreneur  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  3. Concept d'entreprise |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  4. Identification et Description de votre idée d’entreprise  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Travail individuel et accompagnement  |   |   |   |
|  **1. Plan marketing**  |   |   |  -  |
|  Etude de marché et segmentation  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Plan de marketing: “Produit”  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Plan de marketing: “Place”  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Plan de marketing: “Promotion”  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Estimez vos ventes  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Planifier la production et les achats  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Travail individuel et accompagnement sur le plan marketing  |   |   |   |
|  **2. Plan opérationel**  |   |   |   |
|  Déterminez l’effectif et le type de personnel dont vous avez besoin  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Le personnel requis et les coûts  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Structure organisationnelle  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Evaluez vos investissements  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Achats et amortissement  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Investissements  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Travail individuel et accompagnement  |   |   |   |
|  **3. Plan financier**  |   |   |   |
|  Connaissez votre coût de production et estimez votre bénéfice  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Charges diverses  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Compte d’exploitation prévisionnel  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Plan de trésorerie  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Déterminez les coûts de revient  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Calculez votre capital de départ et estimez vos besoins en crédit  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Capital initial requis et sa source  |  1  |  1,000  |  1,000  |
|  Un bilan prévisionnel  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Travail individuel et accompagnement  |   |   |   |
|  4. Comment rédiger un plan d'affaire  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Travail individuel et accompagnement global sur la rédaction du plan d'affaire  |   |   |   |
|  5. Comment présenter un plan d'affaire  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  6. Présentation des Plans d'affaires  |  4  |  1,000  |  4,000  |
|  7. Formation sur la mobilisation des fonds  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  8. Formalités Administratives et formes juridiques (Organe d'une entreprise)  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Approvisionnement et Gestion des stocks  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Gestion des immobilisations  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Gestion des Ressources Humaines  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Comptabilité et Finance  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  Gestion budgétaire  |  2  |  1,000  |  2,000  |
|  TOTAL  |  60  |   |  60,000  |

Les hypothèses de vente et le compte de résultat

|  |  |
| --- | --- |
| **Compte de Résultat**  | **Hypothèse** |
|   | **MOYENNE** | **OPTIMISTE** | **PESSIMISTE** |
| Nombre de participant  | 30 | 40 | 20 |
| Prix par participant  |  60,000  |  60,000  |  60,000  |
| **RECETTES**  |   |   |   |
| Formation modulaire |  1,800,000  |  2,400,000  |  1,200,000  |
| Autres recettes |   |   |   |
| **Total Recettes (1)** |  **1,800,000**  |  **2,400,000**  |  **1,200,000**  |
| **DEPENSES** |   |   |   |
| Marketing (publicité…) |  180,000  |  240,000  |  120,000  |
| Honoraire des experts @ 8500/heure |  510,000  |  510,000  |  510,000  |
| Location projecteur 15,000\* 10 location |  150,000  |  150,000  |  150,000  |
| Autres dépenses papier, craie… |  80,000  |  80,000  |  80,000  |
| Total Dépenses (2) |  920,000  |  980,000  |  860,000  |
| **BENEFICE ou PERTE = (1)-(2)** |  880,000  |  1,420,000  |  340,000  |

|  |
| --- |
|  **PROPOSITION DU CALENDRIER ET DU CONTENU POUR LA FORMATION SUR L'ELABOTRATION DU PLAN D'AFFAIRES** |
| **Mois** | **Date** | **Etapes** | **Module** | **Campus/SALLE**  | **Nombre d'heure** | **Heures prestées Par les Formateurs** |
|  |  | **INTRODUCTION** | 1.Concepts clés/ Cycles des Affaires | Ngagara/ Salle … | **2** | **2** |
|  |  |  | 2. Premières étapes pour devenir un entrepreneur | Ngagara/ Salle … | 2 | **2** |
|  |  |  | 3. Concept d'entreprise | Ngagara/ Salle … | 2 | **2** |
|  |  | **CONCEPTION** | 4. Identification et Description de votre idée d’entreprise | Ngagara/ Salle … | 2 | **2** |
|  |  | Travail individuel et accompagnement | Ngagara/ Salle … | 4 |   |
|   |   | **CREATION** | **1. Plan marketing** | Ngagara/ Salle … |   |   |
|   |   |  |  Etude de marché et segmentation | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |  | Plan de marketing: “Produit” | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |  |  Plan de marketing: “Place” | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |  | Plan de marketing: “Promotion” | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |  |  Estimez vos ventes | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |  | Planifier la production et les achats | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Travail individuel et accompagnement sur le plan marketing  | Ngagara/ Salle … | 4 |   |
|   |   |   | **2. Plan opérationnel** | Ngagara/ Salle … |   |   |
|   |   |   | Déterminez l’effectif et le type de personnel dont vous avez besoin | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |   | Le personnel requis et les coûts | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |   |  Structure organisationnelle | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |   |  Evaluez vos investissements | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Achats et amortissement | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Investissements | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   |   | Ngagara/ Salle … |   | 0 |
|   |   |   | Travail individuel et accompagnement  | Ngagara/ Salle … | 4 |   |
|   |   |   | **3. Plan financier** | Ngagara/ Salle … |   |   |
|   |   |   |  Connaissez votre coût de production et estimez votre bénéfice | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Charges diverses | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |   | Compte d’exploitation prévisionnel | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   |  Plan de trésorerie | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   |  Déterminez les coûts de revient | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   |  Calculez votre capital de départ et estimez vos besoins en crédit | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |   |  Capital initial requis et sa source  | Ngagara/ Salle … | 1 | 1 |
|   |   |   |  Un bilan prévisionnel | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|  |  |  | Travail individuel et accompagnement  | Ngagara/ Salle … | **4** |  |
|   |   |   | **4. Comment rédiger un plan d'affaire** | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Travail individuel et accompagnement global sur la rédaction du plan d'affaire | Ngagara/ Salle … | 4 |   |
|   |   |   | 5.Comment présenter un plan d'affaire | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | 6. Presentation des Plans d'affaires  | Ngagara/ Salle … | 4 | 4 |
|   |   |   | 7.Formation sur la mobilisation des fonds | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | 8. Formalités Administratives et formes juridiques (Organe d'une entreprise) | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   | **GESTION ET GOUVERNANCE** |  Approvisionnement et Gestion des stocks | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Gestion des immobilisations | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Ressources Humaines | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Comptabilité et Finance  | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | Gestion budgétaire  | Ngagara/ Salle … | 2 | 2 |
|   |   |   | METTRE EN CONTACT LES CANDIDATS AVEC LES FINANCIERS ET BAILLEURS POTENTIELS | Ngagara/ Salle … |   |   |
| **TOTAL**  | **80** | **60** |