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** |