SOMMAIRE :

1. La fiche signalétique
2. Aspect juridique du projet
3. ANALYSE COMMERCIALE :
4. ANALYSE TECHNIQUE :
5. ANALYSE FINACIERE :
6. BUSINESS MODEL :
7. CONCLUSION :

BEBE CAMPUS



**CREATION D’ENTREPRISE :**

1. **FICHE SIGNALETEQUE** :
2. . Résume opérationnelle du projet :

Notre entreprise intitulée « BEBE CAMPUS ». C’est un projet innovant qui a pour objectif de garder en sécurité les bébés de 0 à 3 ans au sein du campus social durant les heures de travail de leurs mamans.

2. contexte du projet :

On a remarqué que la plupart des mamans étudiantes et certains personnels de l’administration éprouvent une énorme difficulté à cumuler les taches exigées par l’université et la garde de leurs bébés. Ainsi on a l’idée de créer une garderie d’enfant pour leurs venir en aide.

3. Objectif du projet :

L’objectif spécifique de ce projet est de lutter contre l’abandon remarquable des mamans étudiantes durant les premiers mois après accouchement. Son rôle est de permettre aux mamans étudiantes d’ avoir le maximum de concentration durant les heures de travailles.

4. Service offert :

Nous offrons des gardes par heures ou mensuelles à des prix abordables. On octroie aussi aux bébés un environnement propre et leur octroie une bonne alimentation en cas de besoin.

5. Population ciblée :

Nous voulons débuter notre projet à l’université de Thiès pour ensuite élargir le projet dans les autres universités et instituts.

6. Avantage du projet :

* Diminuer le taux d’abandon des mamans étudiantes
* Réduire la charge des mamans à l’université
* Prix avantageux
* Projet innovant

7. Innovation et termes d’idée facteur de réussite :

L’intelligence et la perfection sur la gestion de notre entreprise nous permet de créer d’autres points vente de nos services en dehors de l’université pour aider les ménages. Ce qui va augmenter notre taux de recrutement et donne aux femmes un taux de réussite plus élevé.

8. Les promoteurs ou porteurs du projet et leurs fonctions occupées :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Promoteurs | Postes occupés | Email | Cellulaires |
| Cheikh Diba | Presentation du projet | Dibacheikh00@gmail.com | 772748318 |
| Oulimata Ndiaye | Analyse juridique | Ndiayeoulimata@gmail.com | 778456891 |
| Khady dieng | Analyse commerciale | Xaadi.dieng@gmail.com | 784025678 |
| Aphsatou Dia | Analyse technique | aphsatoudia1@gmail.com | 781780902 |
| Cheikh Abdou Khadre Guassama | Analyse financiere | Cgassama176@gmail.com | 771878150 |

8. Equipe et organisation des postes :

DIRECTRICE

**KHADY DIENG**

RESSOURCE HUMAIN **APHSATOU DIA**

CONTROLEUR DE GESTION **CHEIKH DIBA**

COMPTABLE **OULIMATA NDIAYE**

MARCKETING

**CHEIKH ABDOU KHADRE GASSAMA**

ASPECT JURIDIQUE DU PROJET

1. **Dénomination et objet**

Que ce soit en raison des maternités précoces, d’un retour aux études, d’une réorientation de carrière ou d’un allongement de parcours scolaire, bon nombre de femmes doivent de nos jours, concilier les études et la famille. Cette réalité, appelée à prendre de l’ampleur, apparait de plus en plus comme un enjeu social important. Dans son avis sur les conditions de vie et les besoins des mères étudiantes, notre entreprise dénommée **« BEBE CAMPUS »** trace un portrait de ces mères en s’attardant aux difficultés auxquelles elles font face et à leur besoin spécifique. Dans la foulée de cette analyse, **« BEBE CAMPUS »** propose des modifications afin qu’elles puissent plus aisément concrétiser leur projet éducatif.

Les parents-étudiantes doivent élaborer des stratégies qui leur permettront de jouer harmonieusement et simultanément leur rôle de mères et étudiantes. Pour faciliter cette dynamique de conciliation études-famille **« BEBE CAMPUS »** constitue une stratégie mise en œuvre par cinq jeunes étudiants pour ceux qui ont des enfants en les offrant des services de garderie d’enfant adapter à leur besoin afin de favoriser le retour, le maintien et la persévérance aux études.

1. **Constitution et engagement financière**

Vu l’importance d’un statut juridique dans la création d’entreprise et que notre entité n’exercera pas dans l’informel, donc il conviendrait de choisir un statut juridique qui correspond à l’entreprise. C’est pour cette raison que la forme juridique choisie pour notre entreprise est la société à responsabilité limitée (S.A.R.L), afin de limiter la responsabilité des associés aux apports. Pour la réalisation de l’entreprise, chaque apporteur décide d’apporter en numéraires.

L’apport des associés est reparti ainsi : chaque associé s’engage à apporter 400 000 FCFA.

|  |  |
| --- | --- |
| Apporteurs | Montant |
| Khady DIENG | 400 000 FCFA |
| Aphsatou DIA | 400 000 FCFA |
| Cheikh Abdou khadre GASSAMA | 400 000 FCFA |
| Cheikh DIBA | 400 000 FCFA |
| Oulimata NDIAYE | 400 000 FCFA |
| Total | 2 000 000 FCFA |

1. **Responsabilité et régime fiscale**

D’après l’article 4 du **Code Général des Impôts** en rigueur au Sénégal, notre entité sera assujettie d’un impôt annuel sur l’ensemble de ses bénéfices réalisés, appelé l’impôt sur les sociétés sur un taux de 30% pour remplir les conditions de création d’entreprise. Cet impôt sera calculé sur la base du résultat fiscal. Le montant de l’impôt sur les sociétés sera payé de deux à trois acomptes. Le premier acompte sera liquidé au plus tard le 15 février, le deuxième sera payé avant le 30 avril et le troisième ou le solde, s’il existe, sera payé avant le 15 juin.

1. Fonctionnement et capitale

Les associés sont les principaux dirigeants de l’entreprise, les postes occupées sont :

* La directrice : Khady DIENG, elle représente l’entreprise d’un point de vue moral, juridique et financier. Elle est celle qui élabore les stratégies de fonctionnement et de développement de l’entreprise.
* Le responsable marketing : cheikh Abdou khadre GASSAMA, il est chargé d’améliorer le chiffre d’affaires de l’entreprise et la marge par types de clientèle et son rôle est de concevoir, mettre en œuvre et animer la politique marketing de l’entreprise.
* Le chef comptable : Oulimata NDIAYE, elle est chargée de gérer les flux de monnaie et l’échange des flux
* La responsable des ressources Humaines : Aphsatou DIA son rôle est de veiller au droit et devoir de chacune des parties, à la formation du personnel et de leur rémunération. Elle garante la bonne santé économique de l’entreprise.
* Le contrôleur de gestion Cheikh DIBA est appelé à conseiller les dirigeants à la prise de décision concernant l’entreprise. Il assure le lien entre le dirigeant et les différents services de l’entreprise.

**Nos partenaires sont :**

* BAMBINERIE KEUR YAYE
* UT (Université de Thiès)

1. **Planification et activité du projet**

Notre projet œuvre dans le domaine de garderie d’enfant notamment en milieu universitaire. De ce fait notre travail se focalisera principalement à orienter vers l’aide aux parents pour accéder à des services de gardes surs et régulières. **« BEBE CAMPUS »** devra permettre aux enfants de développer leurs différentes habilités, d’avoir des relations positives avec les autres et de stimuler leur gout d’apprendre. Les nourrices sont chaleureuses, sensibles et à l’écoute des besoins des enfants.

Les lieux sont sécuritaires et propres, les horaires sont adaptés au rythme des enfants, les activités, le matériel de jeu et les livres proposés sont variés et adapter à l’âge des enfants. Il y a assez de place pour que les enfants jouent à l’intérieur et à l’extérieur.

ANALYSE COMMERCIALE

1. **Présentation de l’offre de service**

Notre projet vise la création d’une entreprise dénommée bébé campus, il s’agira de garder les bébés des étudiantes mères mais aussi ceux du personnel pédagogique et social au sein de l’université de Thiès, c’est ce qui vas permettre à ces dernières de travailler dans de meilleures conditions.

En effet notre entreprise vise à améliorer la vie de étudiantes qui ont des bébés et qui poursuivent leurs études, en prenant en charge leurs enfant âgés de 0 à 3 ans pendant les heures de cours et de travail.

* **Lits pour bébés de 0 – 08mois**



* **Lits pour bébés de 09 mois – 2 ans**

 

1. **Les clients et les besoins**

Nous avons constaté que la population universitaire localisée au sein de l’université (site VCN) est caractérisée par un fort taux de jeunes filles mamans qui ont des difficultés à bien continuer leurs études à l’université, et par conséquence la prise en charge de leurs bébés pose une véritable préoccupation. Ainsi nous avons de mettre à leur disposition une société intitulée BEBE CAMPUS qui vas pallier à ce manquement.

Nous offrons deux types de services qui inclus les mamans étudiantes mais aussi les personnels de l’université (pédagogiques et sociaux). Nous avons décidé de distinguer deux types de prestations de service.

* **Horaire**: les clientes pourront faire garder leurs enfants et payer par heure0.
* **Mensuelle**: les mamans peuvent s’abonner et faire garder leurs enfants et attendre à la fin du mois pour payer.

1. **Type de demande de la clientèle**

Le souci de sécurité est une prérogative pour chaque mère à l’endroit de son bébé, son bien-être, son confort et son épanouissement. C’est ce que nous apportons à ces mamans en mettant en place un cadre de vie idéal et propice qui est à la hauteur de leurs attentes.

1. **Avantages apportés par notre entreprise**

* + - Accès facile pour les clients
    - Qualité
    - Prix accessible
    - Hygiène et environnement sein
    - Innovation au sein de l’université

1. **La tendance du marché**

Nos services se déroulent durant l’année académique. Puisque nous ne sont pas en cycle normal, donc l’année peut durer 10 mois. Nous pouvons aussi constater que le nombre d’étudiant augment chaque année, ainsi nos services vont se dérouler une période de 9mois mais cette période peut changer au cours d’une année.

1. **Politique de fixation du prix**

Une politique de fixation des prix est essentielle pour une bonne entreprise surtout dans le domaine de la prestation de service. Notre système de prestation de service est simple et performant par ce que caractériser par une tendance variable de la périodicité et il y’aura un contact direct entre BEBE CAMPUS et les clients ce qui vas favoriser la confiance et l’élaboration d’un prix qui nous permet d’avoir de recettes importantes à travers un choix entre le paiement horaire qui permet de payer à l’heure et le paiement mensuel réservé aux abonnés.

1. **Moyens de communication et les canaux de distributions**

Comme nous pouvons le constater, de nos jours, la communication est devenue de plus en plus facile et importante dans tous les domaines. Nous allons procéder à la mise en place de flyers et puisque notre formation universitaire nous à donner des connaissances suffisantes en informatique, allons créer un site d’internet pour notre société en plus nous nous focaliserons sur les réseaux sociaux pour nous faire connaitre. Et enfin nous nous baserons le moyen de communication naturel qui est la communication de bouche à oreille.

1. **Analyse SWOT**

**ANALYSE TECHNIQUE**

* **Localisation**

Nous prévoyons d’ installer notre entreprise dans la region de thies plus particulièrement au sein de l’ université de thies au niveau du campus social.En effet l’ accés de la demande sera plus facile ,et les conditions d’ installation seront plus faciles avec la coopération de l’ université .

* **Processus de vente de service**

**1)** les parents communuqueront par téléphones avec le secrétaire pour inscrire leur enfant en temps plein ou à temps partiel aprés la classe. Pendant cet appel,le secrétaire prendra les coordonnées de la famille et organise une rencontre dans un endroit convenant aux deux parties .

**2)** A l’occasion de cette rencontre ,le secrétaire apportera le formulaire d’inscription de la garderie BEBE CAMPUS et demandera à la famille de le remplir.Ce formulaire sera fourni en français ou en anglais afin d’assurer la collecte de l’ information la plus exacte possible au sujet de l’ enfant et de sa famille , les politiques de paiement et d’ annulation de la garderie sont expliquées et convenues avec la garderie.

**3)** Selon le moment où les papiers sont remplis ,la garderie organisera l’ entrée de l’enfant le premier(1) ou le 15 du mois.

**4)** La premiere fois que l’enfant fera son entrée à la garderie ,on l’ accueillera à la porte . on offrira à la famille la possibilité de rester une trentaine de minutes pour prendre une tasse de l’eau ou de jus .cela n’est pas obligatoire et n’est offerte que pour fournir un certain niveau de confort et de transparence à la famille .

**5)**On l’enfant aux autres enfants de la garderie ,en posant des questions sur son regime alimentaire avant que ses parents quittent le lieu. Et on leur demandera le carnet de vaccination de l’enfant en vue de s’informer sur le statut vaccinal de l’enfant. On préparera trois activités initiales pour ses nouveaux venus afin d’assurer une transition sans heurt vers la garderie.

**6)** Des dossiers seront maintenus sur chaque enfant .les parents receverons des resumés mensuels sur le comportements et le developpement de leur enfant ainsi que les préoccupations et les faits saillants observes pendant le mois .

**7)** Pendant la troisieme semaine de chaque mois ,on appellera chaque famille pour confirmer l’inscription du mois suivant et s’assurer la perception du paiement avant le 15 du mois.

* **Personnel et organigramme:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Promoteurs | Postes  occupes | Email | Cellulaires |
| CHEIKH DIBA | Controleur de gestion | Dibacheikh00@gmail.com | 772748318 |
| OULIMATA NDIAYE | Comptable | Ndiaye oulimata@gmail.com | 778456891 |
| KHADY DIENG | Directrice | Xaadi.dieng@gmail.com | 784025678 |
| APHSATOU DIA | Ressources humains | aphsatou1@gmail.com | 781780902 |
| CHEIKH ABDOU KHADRE GASSAMA | Marketing |  | 771878150 |

DIRECTRICE

**KHADY DIENG**

MARCKETING **CHEIKH ABDOU KHADRE GASSAMA**

RESSOURCE HUMAIN

**APHSATOU DIA**

CONTROLEUR DE GESTION **CHEIKH DIBA**

COMPTABLE **OULIMATA NDIAYE**

* **Equipement et materiels et mobiliers**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Elément | Quantités | Prix unitaire | Montant |
| Berceau | 3 | 100000 | 300000 |
| Ordinateur | 1 | 145000 | 145000 |
| Téléphone | 2 | 10000 | 20000 |
| Chaise | 6 | 2500 | 15000 |
| Table | 2 | 10000 | 20000 |
| Total |  |  | 500000 |

* **TABLEAU DES DIFFERENTS AMORTISSEMENTS**
* Trois berceaux de 100000 pour un montant global de 300000 amortissable pour 5ans au taux 20%.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années | V0 | Annuitès | VNC |
| 2021 | 300000 | 60000 | 240000 |
| 2022 | 300000 | 60000 | 180000 |
| 2023 | 300000 | 60000 | 120000 |
| 2024 | 300000 | 60000 | 60000 |
| 2025 | 300000 | 60000 | 0 |

* Un ordinateur de 145000 amortissable pour 8ans au taux de 12,5%

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années | V0 | Annuités | VNC |
| 2021 | 145000 | 18125 | 126875 |
| 2022 | 145000 | 18125 | 108750 |
| 2023 | 145000 | 18125 | 90625 |
| 2024 | 145000 | 18125 | 72500 |
| 2025 | 145000 | 18125 | 54375 |
| 2026 | 145000 | 18125 | 36250 |
| 2027 | 145000 | 18125 | 18125 |
| 2028 | 145000 | 18125 | 0 |

* Des matriels d’aménagement de 55000 amortissables pour 10ans au taux de 10%.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années | V0 | Annuités | VNC |
| 2021 | 55000 | 5500 | 49500 |
| 2022 | 55000 | 5500 | 44000 |
| 2023 | 55000 | 5500 | 38500 |
| 2024 | 55000 | 5500 | 33000 |
| 2025 | 55000 | 5500 | 27500 |
| 2026 | 55000 | 5500 | 22000 |
| 2027 | 55000 | 5500 | 16500 |
| 2028 | 55000 | 5500 | 11000 |
| 2029 | 55000 | 5500 | 5500 |
| 2030 | 55000 | 5500 | 0 |

**BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT**

Les besoins en fonds de roulements ont été estimés à 685 000 fcf.

**ANALYSE FINANCIERE**

1. **Tableau récapitulatif du cout du projet**.

|  |  |
| --- | --- |
| Cout du projet | |
| Equipement d’exploitation | 300.000 |
| Matériels et mobiliers de bureau | 150.000 |
| Aménagement, travaux et installation | 50.000 |
| **Immobilisation corporelle** | **500.000** |
| **Dotation trimestrielle en fond de roulement** | **60.000** |
| **TOTAL** | **560.000** |

1. **Plan de financement initial**

|  |  |
| --- | --- |
| **PLAN DE FINANCEMENT DU PROJET** | |
| **Besoins durables** | |
| Équipement d’exploitation | 300.000 |
| Matériels et mobiliers de bureau | 145.000 |
| Aménagement, travaux et installation | 55.000 |
| **Ressources durables** | **500.00** |
| **Fonds propres** | |
| Apports des promoteurs | 2.000.000 |
| **Total ressources** | **2.000.000** |
| **ECART** | **1.500.000** |

1. **Compte de résultat prévisionnel**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Libelles | 1ereannée | 2emeannée | 3emeannée |
| Chiffre d’affaire | 1.728.000 | 1.900.800 | 2.090.880 |
| Eau | 45.000 | 45.000 | 45.000 |
| Électricité | 90.000 | 90.000 | 90.000 |
| Publicité | 10.000 |  |  |
| Loyer | 360.000 | 360.000 | 360.000 |
| **Valeur ajoutée** | **1.223.000** | **1.405.800** | **1.595.880** |
| Charges personnelles | 540.000 | 540.000 | 540.000 |
| **Excédents Bruite D’exploitation (E.B.E)** | **683.000** | **865.800** | **1.055.880** |
| Dotation aux prov et aux amortis | 83.625 | 83.625 | 83.625 |
| **Résultat d’exploitation** | **599.375** | **782.175** | **972.255** |
| Impôt sur les sociétés (30%) | 179.813 | 234.653 | 291.677 |
| **Résultat Net** | **419.562** | **547.522** | **680.578** |
| Dividendes (10%) |  |  | 68.058 |
| **Résultat Net non attribué** |  |  | **612.520** |

1. **Seuil de rentabilité**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1ereannée | | 2emeannée | | 3emeannée | |
| Eléments | Montans | Taux | Montants | Taux | Montants | Taux |
| Chiffre d’affaire | 1.728.000 | 100% | 1.900.800 | 100% | 2.090.880 | 100% |
| Couts variables (CV) | 864.813 | 50% | 919.653 | 48% | 976.677 | 47% |
| Marge/CV | 863.187 | 50% | 981.147 | 52% | 1.114.203 | 53% |
| Cout fixes | 443.625 |  | 443.625 |  | 443.625 |  |
| Résultat |  |  |  |  |  |  |
| **Seuil de rentabilité** | **887.250** | | **853.125** | | **837.028,30** | |

* Seuil de rentabilité =couts fixes /taux de marge sur CV

1. **Analyse de la rentabilité**
   * Pour la VAN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Années | Cash-flows (CF) | Cash-flows actualisées (20%) |
| 1ereannée | 1.223.000 | 1.018.759 |
| 2emeannée | 1.405.800 | 2.148.064 |
| 3emeannée | 1.595.880 | 3.360.923 |
| Somme des cash-flows |  | 6.527.746 |
| Investissement Io |  | 2.000.000 |
| VAN |  | 4.527.746 |

* VAN = somme des cashflows (CF) actualisés – investissement (Io)

D’après nos calcule, la VAN est positive (VAN=4.527.746>0) donc nous pouvons conclure que le projet est acceptable.

* Pour le TRI

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Années | Cash-flows actualisés 20% | Cash-flows actualisés 50% |
| 1ereannée | 1.018.759 | 815.714 |
| 2emeannée | 2.148.064 | 625.581 |
| 3emeannée | 3.360.923 | 472.380 |
| Somme des CF actualisés | 6.527.746 | 1.913.702 |
| Investissement Io | 2.000.000 | 2.000.000 |
| **VAN** | **4.527.746** | **- 86.298** |

* **TRI = 20% + (30% \* (4.527.746 / 4.614.044)) = 0.49**

**TRI = 49%**

* Le DRCI

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Années | 1ereannée | 2emeannée | 3emeannée |
| Cash-flows | 1.223.000 | 1.405.800 | 1.595.880 |
| Cash-flows cumulés | 1.223.000 | 2.628.800 | 4.224.680 |

DRCI = 1 an +(((2.000.000 – 1223000) / (2.628.800 – 1.223.000))\*12) = 6.6

**DRCI = 1an6mois18jours**

1. **Le plan de financement**

Notre plan de financement repose sur l’apport en numéraire des différents associés couvert entièrement (100%) à un montant de 2.000.000 de FCFA avec un apport partiel de 25% du capital total. Ce financement devra nous permettre de bien dérouler les activités de notre entreprise sans avoir à payer d’emprunt et d’être en même temps suffisamment financer pour le bon déroulement de la société. Ainsi, nous avons décidé de réinvestir nos dividendes durant les deux premières années pour assurer une bonne croissance de l’investissement mais aussi de pouvoir couvrir tous les frais dès le début de chaque année comme les salaires, le loyer….

**Busness model**

