

*PRESENTATION DU
PROJET KARANGUE
ASSURANCE*

PLAN

```
graph LR; PLAN((PLAN)) --- S4(Slide 4); PLAN --- S5(Slide 5); PLAN --- S6(Slide 6); PLAN --- S8(Slide 8); PLAN --- S10(Slide 10); PLAN --- S11(Slide 11); PLAN --- S12(Slide 12); PLAN --- S13(Slide 13); PLAN --- S14(Slide 14); PLAN --- S15(Slide 15); PLAN --- S16(Slide 16);
```

SLIDE 4

INTRODUCTION GENERALE

Slide 5

OBJECTIF DU PROJET

Slide 6

PRESENTATION DE L'OFFRE

Slide 8

CLIENTEL, CIBLE ET FOURNISSEUR

Slide 10

STRATEGIE DE MARKETING ET DE COMMUNICATION

Slide 11

SCHEMA DE PRODUCTION OU DE PROCSSUS DE PRESTAION DE SERVICE

Slide 12

BUDGET DES INVESTISSEMENTS

Slide 13

COUT DU PROJET

Slide 14

PLAN DE FINANCEMENT

Slide 15

CHIFFRE D'AFFAIRE

Slide 16

CONCLUSION AVEC LES INDICATEURS



Je m'appelle
Aïssatou
SECK. Titulaire d'un
baccalauréat en
littérature étudiante
en licence 3 banque
finance assurance à
IPD Thomas Sankara
et bientôt diplômée

Mail

seckaissata67@gmail.com



Je m'appelle
Mbayang Seye. Suis
titulaire d'un
baccalauréat en série
L2 actuellement
étudiante à l'institut
polytechnique de
dakar en licence 3
finance banque et
assurance

Mail

dieganediop2021@gmail.com



Je m'appelle
Diegane
Diop. Titulaire d'un
baccalauréat en
littérature étudiante
en licence 3 banque
finance assurance à
IPD Thomas Sankara
et bientôt diplômée

Mail

Mbayangseyecald@gmail.com



Je m'appelle
Anta Mbaye
titulaire d'un
baccalauréat en
série G étudiante
en licence 3
banque finance
assurance à IPD
Thomas Sankara

Mail:

anta96mbaye@gmail.com

Introduction générale

PRESENTATION GENERAL DU PROJET

Notre projet consiste à la mise en place des cabinets de courtage d'assurance que sont l'assurance des personnes, l'assurance incendie, l'assurance santé, l'assurance vie et l'assurance des transports. Ces différents services sont très demandés et essentiel sur le marché de l'assurance. Ce projet a pour but de participer à l'ensemble des activités économique de la société.

HISTORIQUE DE L'ASSURANCE

On retrouve des « traces » de la pré-assurance dans la plus haute antique : - caisse d'entre aide des tailleurs de pierre de la base Égypte -2250 ans avant JC dans le code d'Hammourabi concernant le transport par caravane. -le législateur athénien selon (640-558 avant JC) obtient des hétairies (groupement et artisans) leur intervention en faveur de leurs membres frappés par l'adversité.

OBJECTIF DU PROJET

Objectifs spécifiques Proposer : Aux clients la souscription d'un contrat afin de bénéficier de nos services ; Convaincre : De manière explicite la potentialité de notre entreprise pour mieux persuader notre clientèle ; Assurer : C'est pour rendre potable et garantir comme un dommage par un contrat et nous avons pour objectif d'indemniser notre clientèle en cas de dommage ; Accompagner : Nos clients et leur donner des solutions adéquates puis apporter des conseils et des recommandations sur le choix des offres de notre entreprise ; Satisfaire : la relation clientèle et les fidéliser dans notre entreprise améliorer les attentes et les besoins du client d'un côté, et la qualité du produit ou service de l'autre ;



PRESENTATION DE L'OFFRE



L'ASSURANCE AUTOMOBILE

L'assurance automobile a pour objectif premier de garantir le conducteur d'un véhicule automobile contre les conséquences des dommages matériels ou corporels. Couvre les dommages (matériels, immatériels et corporel) que le conducteur peut causer avec son véhicule aux autres personnes (tiers) ainsi qu'à leur véhicule ou à tout autre bien. Elle ne couvre pas les dommages corporels ou matériels causés par conducteur lui-même ou par ses proches.



ASSURANCE VIE

L'assurance vie est un contrat par lequel l'assureur s'engage, en contrepartie du paiement de primes, à verser une rente ou un capital à l'assuré ou à ses bénéficiaires. Elle peut être utilisée comme un produit d'épargne à moyen ou long terme.



ASSURANCE DECES

L'assurance décès est un contrat d'assurance. Vous payez des primes à un assureur qui s'engage à verser un capital à vos bénéficiaires au moment de votre décès. La somme versée au bénéficiaire est l'épargne constituée. La somme versée au bénéficiaire est la prime prévue lors de la signature du contrat.

PRESENTATION DE L'OFFRE



ASSURANCE INCENDIE

L'assurance incendie est incluse dans les contrats d'assurance multirisque habitation. Cette garantie permet de rembourser des dommages provoqués accidentellement aussi bien par un incendie dans votre habitation, que par les événements qui peuvent y être associés : une explosion, une implosion ou la chute de la foudre.



ASSURANCE DES ENTREPRISES

L'assurance entreprise, aussi appelée assurance commerciale est une assurance qui vise à protéger une entreprise et la sécurité financière de son propriétaire. Elle peut couvrir les biens commerciaux, les véhicules commerciaux, les dommages causés à autrui, la perte de revenus, etc



ASSURANCES TRANSPORT

L'assurance transport est un contrat qui relie l'entreprise de transport et l'expéditeur de la marchandise. De manière générale et sans l'ajout d'une assurance transport, vos marchandises sont assurées par le transporteur avec une limite fixée par des conventions nationales et internationales.

CLIENTEL ET CIBLE

- Entreprise : Assurer son entreprise a pour but de prémunir une entreprise contre un ou des risques en prenant en charge les conséquences financières et économiques en cas de réalisation de ces derniers
- Hôpitaux : l'assurance hospitalisation rembourse les frais d'un séjour à l'hôpital.
- Transporteurs (Bus, Taxi, Voitures personnelles, Camion etc.) : En cas d'accident de la route responsable, la garantie du conducteur vous permet d'être indemnisé de vos dommages corporel subis en tant que conducteurs.
- Écoles : L'assurance protégé votre enfant contre les dommages causés ou subis à l'école, au collège, au lycée ou à l'université
- Ménages : Il protégé vos biens meubles chez vous contre les conséquences financières d'un sinistre
- Bateaux de marchandises : Une assurance sur marchandises transportées par voie maritime protège votre investissement contre les éventuels retards, pertes et dommages

FOURNISSEURS

- AMSA Assurance
- SUNU Assurance
- SONAM Assurance
- SAHAM Assurance
- WAFA Assurance

STRATEGIE DE MARKETING ET DE COMMUNICATION

Stratégie de prix

Le prix de pénétration: il correspond à un prix bas appliqué de manière temporaire en vue de simplifier l'entrée de la société sur un tout nouveau dont le d'encourager la demande et de se démarquer de nos concurrents à ce moment -là. Le prix du marché: C'est le prix actuel au quel un bien ou un service peut être acheté ou vendu.

Le prix du marché d'un bien ou d'un service est déterminé par les forces de l'offre et de la demande; le prix auquel la quantité fournie est égale à la quantité demandée est le prix du marché

Stratégie de communication

Communication média: dans cette forme de communication, les messages à transmettre aux cibles passent par des canaux comme les réseaux sociaux, la télévision, la presse, la radio et la publicité ciblée.

Communication hors média: elle désigne l'ensemble des actions de communication qui ne passent pas par les médias « traditionnels ». Le hors média comprend donc les actions de marketing direct, mais également toutes les actions de communication publicitaires alternatives (marketing, promotion des ventes, événementiels...)

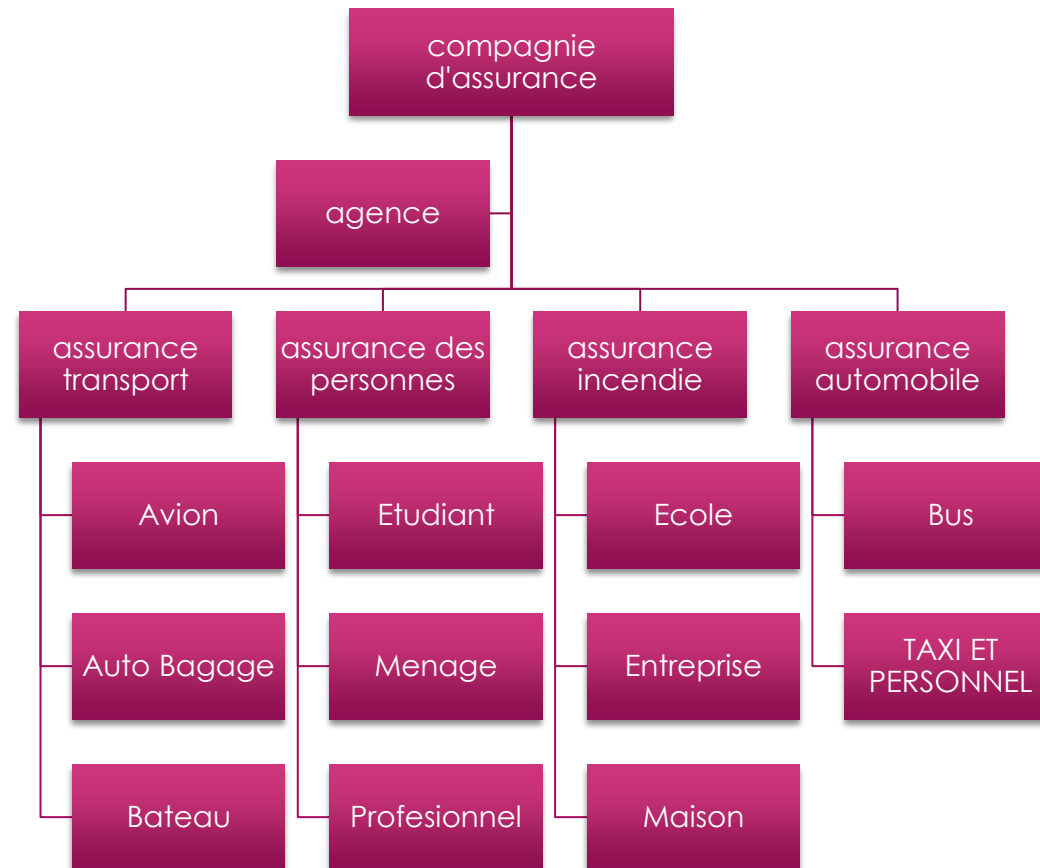
Stratégie de distribution

-La vente directe 60% : La vente directe est la transaction qui se déroule sans intermédiaire entre une personne à l'origine de l'existence d'un produit ou de la transformation d'un produit et l'acheteur final.

La vente aux détails 30% : Le commerce de détail consiste à vendre des marchandises dans l'état ou elles sont achetées (ou après transformation mineur) généralement à une clientèle de particulier, quelles que soient les quantités vendues.

Double distribution 10% : Elle est employée lorsqu'un fournisseur commercialise ses produits ou services à la fois par l'intermédiaire de distributeur indépendant et « en direct » à des clients finaux.

SCHEMA DE PRODUCTION OU DE PROCESSUS DE PRESTAION DE SERVICE



BUDGET DES INVESTISSEMENTS

ELEMENTS	MONTANS
Coût d'immobilisation incorporelle	11 100 000
Coût d'immobilisation corporelle	2 930 000
TOTAL	14 030 000

LE COUT DU PROJET

ELEMENT	MONTANT
Budget des investissements	14 030 000
Montant BFR	3 282 825
TOTAL	17 312 825

LE PLAN DE FINANCEMENT

ELEMENT	MONTANT
Apport des associés	5 312 825
Emprunt	12 000 000
TOTAL	17 312 825

RECETTES D'EXPLOITATION PROVISIONNELLES OU CHIFFRES D'AFFAIRE PREVISIONNELS

ELEMENT	NOMBRE	MARGE	MONTANT MENSUEL	MONTANT ANNUEL
Assurance Auto	1000	700	700000	8 400 000
Assurance vie	300	400	120000	1 440 000
Assurance Décès	200	400	80000	96000
Assurance intérêt	500	500	250000	3 000 000
Assurance Santé	30000	300	900000	10 080 000
Assurance Transport	1000	700	7 000 000	8 400 000
Assurance Entreprise	150	600	900000	1 080 000
TOTAL				24 360 000

CONCLUSION GENERAL

« KARANGUE ASSURANCE » est un projet bien que lucratif mais unique de par sa dimension sociale. D'après nos calculs la CAF est rentable et profitable donc le projet est réalisable. Sur chaque franc investi on obtient 1,21 de profit ce qui veut dire que le capital sera récupéré en 5ans 10 mois 27 jours. On a comme objectif de proposer les meilleurs services aux clients, leurs convaincre de manière explicite nos différents produits afin de leurs assurer leurs risques qu'ils couvrent les accompagner en leurs proposant des solutions adéquates et leurs conseiller pour la meilleure prise en charge de leur contrat, leur satisfaire et les fidéliser à notre agence grâce à la qualité des services que nous leurs proposons. En ce qui concerne notre projet, nous fixons comme objectif d'installer de nouveau cabinet dans de différentes zones avec de nouveaux services sur le territoire sénégalais.

*Merci de votre aimable
attention!!!*