



# ARTILINK



Par Entreprise 51

## BUSINESS PLAN

# SOMMAIRE

I.	Rapport de synthèse .....	4
II.	Présentation de l'entreprise .....	5
	<b>Notre mission</b> .....	5
	<b>Nos valeurs</b> .....	5
	<b>L'innovation</b> .....	5
	<b>Qualité</b> .....	5
	<b>Service</b> .....	6
	<b>Travail d'équipe</b> .....	6
	<b>Intégrité</b> .....	6
	<b>Respect</b> .....	6
	<b>Historique de l'entreprise</b> .....	6
III.	Marché et services .....	6
	<b>Marché</b> .....	6
	<b>Prestation de services</b> .....	6
	<b>Plomberie</b> .....	7
	<b>Électricité</b> .....	7
	<b>Menuiserie</b> .....	7
	<b>Peinture</b> .....	7
	<b>Autres services</b> .....	7
	<b>Clients</b> .....	7
IV.	Description de l'activité.....	7
V.	Analyse de marché .....	8
	<b>Type de secteur</b> .....	8
	<b>Segmentation du marché</b> .....	9
	<b>Qualité</b> .....	9
	<b>Prix</b> .....	9
	<b>Gamme de produits</b> .....	9
	<b>Géographie</b> .....	9
	<b>Concurrence</b> .....	9
VI.	Plan marketing.....	10
	<b>Les réseaux sociaux</b> .....	10
	<b>Publicité en ligne</b> .....	10
	<b>Offres promotionnels</b> .....	10

<b>Retour clientèle</b> .....	10
<b>Marketing évènementiel</b> .....	10
<b>Stratégie de prix</b> .....	10
<b>Les coûts de production</b> .....	11
<b>Tarifs des Artisans</b> .....	11
<b>Comparaisons concurrentielles</b> .....	11
<b>Stratégie de distribution</b> .....	11
<b>Pour les artisans</b> .....	11
<b>Pour les clients</b> .....	11
<b>VII. Structure de l'entreprise</b> .....	11
<b>Le service informatique</b> .....	12
<b>Le service Communication</b> .....	12
<b>Le service Marketing</b> .....	12
<b>VIII. Plan financier</b> .....	12
<b>Financement du projet</b> .....	13
<b>Répartition de la propriété et mise de fonds</b> .....	13
<b>Bilan d'ouverture</b> .....	14
<b>Analyse des ventes</b> .....	14
<b>Compte de résultat prévisionnel</b> .....	15
<b>Données de calcul</b> .....	16
<b>Le Plan de financement</b> .....	17
<b>Analyse</b> .....	18
<b>Seuil de rentabilité</b> .....	18
<b>IX. Les risques du projet</b> .....	20
<b>Nombre insuffisant d'artisans</b> .....	20
<b>Problème technique avec la plateforme</b> .....	20
<b>Problèmes financiers</b> .....	20
<b>Concurrence accrue</b> .....	20
<b>CONCLUSION</b> .....	20

# I. Rapport de synthèse

---

Artilink est une entreprise qui a été fondée en 2024 dans le but de satisfaire la demande d'artisans de qualité sur le territoire ivoirien. Notre objectif est de mettre en relations des artisans avec la population via une plateforme simple d'accès et facile d'utilisation. Nous proposons des services de divers artisans tels que des menuisiers des plombiers, des coiffeurs des couturiers des mécaniciens, etc.

La Côte d'Ivoire est un marché clé pour les services artisanaux, compte tenu de sa population dépassant les 25 millions d'habitants. On prévoit que le marché africain de la prestation de services continuera sa croissance rapide, avec un taux de 10 % par an jusqu'en 2025. Pour répondre à cette demande croissante, Artilink se positionne de manière stratégique en proposant une solution pratique et efficace permettant la recherche et la réservation facile de services de qualité.

Artilink se distingue par sa capacité à simplifier la mise en relation entre les clients et les artisans. La plateforme permet aux utilisateurs de parcourir les profils d'artisans et de réserver des services en quelques clics.

Le plan financier d'Artilink est simple avec un chiffre d'affaires de 30 millions lors de l'année 1 et évoluant progressivement avec un bénéfice intéressant. Nos besoins en financement sont couverts par les apports des initiateurs, des investisseurs, et un emprunt bancaire. Le plan prévoit une rentabilité croissante avec un bénéfice net estimé à 4,9 millions FCFA la première année, et à 16,4 millions FCFA d'ici la troisième année.

Artilink est dirigé par une équipe dynamique et expérimentée. Monsieur Sery Djorro Salomon Israel est le Directeur Général qui supervise l'ensemble des opérations. L'équipe inclut également Mademoiselle Diabate Karidja chef du service Informatique, Monsieur Yao Kouadio Pierre Fourier chef du service Communication et Mademoiselle Gbaka Ornella Sonia Desirée chef du département Marketing chacun apportant une expertise précieuse dans son domaine respectif.

Pour que notre entreprise puisse se lancer pleinement et atteindre ses objectifs il nous faut un financement de 30 millions.

## II. Présentation de l'entreprise

---

Nous vous souhaitons la bienvenue chez Artilink, où notre objectif est de rendre l'accès aux services d'artisans qualifiés plus facile grâce à une plateforme innovante. Dans divers domaines, notre entreprise se focalise sur la connexion entre les gens et des artisans hautement qualifiés. L'entreprise met à votre disposition une plateforme conviviale et claire, regorgeant de services variés. Ces prestations sont réalisées par des professionnels triés sur le volet pour leur expertise, leur fiabilité et leur dévouement envers la qualité du service.

Nous proposons des services dans divers domaines, tels que la rénovation et la construction (pour les travaux intérieurs et extérieurs ainsi que la réalisation de petites structures), l'aménagement intérieur et la décoration (tels que la peinture et le revêtement de sol), l'installation, réparation et entretien en plomberie, etc.

Créée en 2024 Artilink a été mis en place en réponse à la demande croissante de solutions pratiques pour la prestation de services en Côte d'Ivoire. Nous sommes fiers de compter 14 membres spécialisés dans des domaines variés, chacun apportant des compétences uniques qui renforcent notre capacité à répondre aux besoins variés de nos clients et artisans.

Artilink est guidé par une vision d'innovation, de qualité et de services, et d'engagement envers nos clients, artisans et partenaires sont au cœur de notre activité. Notre entreprise est prête à relever les défis d'un marché en constante évolution tout en créant de nouvelles opportunités pour toutes les personnes impliquées.

### ***Notre mission***

Connecter professionnels, clients et artisans pour offrir une expérience de prestation de services simplifiée et de qualité.

### ***Nos valeurs***

#### ***L'innovation***

Nous recherchons constamment de nouvelles façons d'améliorer nos services et de répondre aux besoins de nos clients.

#### ***Qualité***

Nous nous engageons à fournir des services de haute qualité à nos clients.

## ***Service***

Nous nous engageons à fournir un excellent service client.

## ***Travail d'équipe***

Nous pensons que la meilleure façon d'atteindre nos objectifs est de travailler ensemble en équipe.

## ***Intégrité***

Nous sommes honnêtes dans toutes nos relations.

## ***Respect***

Nous nous engageons à respecter nos clients nos employés et nos partenaires.

## ***Historique de l'entreprise***

Artilink a été fondée en 2024 par un groupe d'étudiants qui ont perçu le besoin d'une plateforme qui rassemble la population et les artisans en leur offrant une expérience de prestation de services simplifiée et de haute qualité. Nous proposons une large gamme de produits, notamment la plomberie, l'électricité, la menuiserie, la peinture, etc.

L'entreprise utilise une plateforme conviviale qui permet aux clients de parcourir et de réserver des services en quelques clics. Cela élimine le besoin de déplacements inutiles et permet aux clients de trouver facilement les services dont ils ont besoin. Nous nous engageons également à fournir des services de haute qualité.

## **III. Marché et services**

---

### ***Marché***

Artilink opère sur le marché ivoirien. L'entreprise propose une large gamme de services, notamment la plomberie ; la menuiserie, la peinture, etc.

### ***Prestation de services***

Artilink propose une large gamme de services, notamment :

## ***Plomberie***

Artilink propose une variété de services de plomberie, notamment la détection et la réparation des fuites, le nettoyage des canalisations et l'installation de chauffe-eau etc.

## ***Électricité***

Artilink propose une variété de services électriques, notamment l'installation de disjoncteurs, l'installation de luminaires et la réparation de câblage etc.

## ***Menuiserie***

Artilink propose une variété de services de menuiserie, notamment l'installation d'armoires, l'installation de portes et l'installation de fenêtres etc.

## ***Peinture***

Artilink propose une variété de services de peinture, notamment la peinture intérieure, la peinture extérieure et le lavage sous pression etc.

## ***Autres services***

Artilink propose également une variété d'autres services, notamment la réparation d'appareils électroménagers, l'assemblage de meubles et les services de déménagement.

## ***Clients***

Nos clients comprennent des particuliers et des entreprises travaillant dans le BTP. Les services de l'entreprise sont utilisés par un large éventail de personnes, notamment des propriétaires, des locataires et des entreprises.

## **IV. Description de l'activité**

---

Artilink est une plateforme qui met en relation professionnelle, clients et artisans pour offrir une expérience de prestation de services simplifiée et de qualité. Notre plateforme conviviale permet aux clients de parcourir et de réserver des services en quelques clics, éliminant ainsi le besoin de déplacements inutiles. Qu'il s'agisse de trouver un professionnel pour la plomberie, la coiffure ou tout autre besoin.

Nous visons à faciliter la vie de nos clients en mettant à leur disposition les compétences des artisans. Nous nous engageons pleinement à fournir une expérience cliente hors du commun en assurant des services de premier ordre et en répondant avec précision à chaque besoin. Nous reconnaissons pleinement l'importance capitale de proposer un service irréprochable et de préserver la satisfaction complète de notre clientèle. Grâce à cette approche, nous pouvons

développer des relations de collaboration harmonieuse et productive, aussi bien avec les individus que les entreprises.

Artilink tente de résoudre le problème de la recherche et de la réservation de services de qualité en Côte d'Ivoire. Le service de l'entreprise comble une lacune du marché en fournissant une plateforme qui met en relation professionnelle, clients et artisans. Cela permet aux clients de trouver facilement les services dont ils ont besoin et aux professionnels de développer leurs activités.

Disons que vous devez trouver un plombier pour réparer une fuite dans votre salle de bain. Vous pouvez essayer d'appeler plusieurs plombiers différents, mais cela prendrait beaucoup de temps et vous ne pourrez peut-être pas trouver quelqu'un de disponible immédiatement. Vous pouvez également essayer d'effectuer une recherche en ligne, mais cela peut être difficile, car il y a tellement de plombiers différents parmi lesquels choisir.

Avec nous, vous pouvez facilement trouver un plombier qualifié disponible pour vous aider. Vous pouvez parcourir les profils de différents plombiers et voir les travaux qu'il effectue. Vous pouvez également les contacter afin de poser d'éventuelles questions ou pour prendre rendez-vous.

## **V. Analyse de marché**

---

### ***Type de secteur***

L'opportunité de marché pour Artilink est importante. Le marché mondial de la prestation de services devrait atteindre 40 000 milliards de dollars d'ici 2025, et le marché africain devrait croître à un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 10 % sur la même période. La Côte d'Ivoire est un marché clé pour la prestation de services, avec une population de plus de 25 millions d'habitants et une classe moyenne en croissance. Le pays est également membre de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), qui compte plus de 300 millions d'habitants.

Le marché cible d'Artilink est constitué d'entreprises et de particuliers qui ont besoin d'accéder à des services tels que la plomberie, les travaux électriques, la menuiserie, la peinture et d'autres services de rénovation domiciliaire. Le marché cible de l'entreprise est également constitué d'entreprises et de particuliers qui ont besoin



d'accéder à des services tels que la réparation d'électroménager, de coiffure et les services de blanchisserie.

Les réglementations industrielles pour le secteur de la prestation de services en Côte d'Ivoire sont relativement laxistes. Cependant, il existe quelques réglementations clés dont les entreprises doivent être conscientes, telles que la nécessité d'obtenir une licence commerciale et la nécessité de se conformer au droit du travail.

Les tendances du marché du secteur de la prestation de services en Côte d'Ivoire sont positives. L'économie du pays est en croissance et la classe moyenne se développe. Cela entraîne une augmentation de la demande de services tels que la plomberie, les travaux électriques, la menuiserie, la peinture et d'autres services de rénovation domiciliaire.

## ***Segmentation du marché***

Les principaux segments de marché d'Artilink sont les entreprises et les particuliers qui ont besoin d'accéder à des services tels que la plomberie, les travaux électriques, la menuiserie, la peinture et d'autres services de rénovation. Le marché de la prestation de services en Côte d'Ivoire est segmenté selon les critères suivants :

### ***Qualité***

Le marché est segmenté en services de haute qualité, de milieu de gamme et de faible qualité.

### ***Prix***

Le marché est segmenté en services à prix élevé, moyen et bas de gamme.

### ***Gamme de produits***

Le marché est segmenté en une large gamme de services, notamment la plomberie, les travaux électriques, la menuiserie, la peinture et d'autres services de rénovation domiciliaire.

### ***Géographie***

Le marché est segmenté en zones urbaines et rurales.

Données démographiques : le marché est segmenté par âge, sexe, revenu et niveau d'éducation.

La société espère conquérir une part importante du marché dans les 2 à 3 prochaines années. Nous prévoyons d'y parvenir en élargissant notre offre de services, en intensifiant nos efforts de marketing et en établissant des relations avec les principales parties prenantes.

### ***Concurrence***

Les principaux concurrents d'Artilink sont d'autres plateformes en ligne proposant des services similaires, telles qu'artisan.ci, les artisans d'ici. Ces plateformes offrent une large gamme de produits et de services comme nous. Ils offrent également une

variété d'options de paiement, notamment le paiement à la livraison, le paiement en ligne et le virement bancaire.

Artilink se différencie de la concurrence en proposant un service plus ciblé.

L'entreprise est spécialisée dans la fourniture de services tels que la plomberie, les travaux électriques, la menuiserie, la peinture et d'autres services de rénovation domiciliaire. Artilink prévoit également d'investir dans le marketing et dans la publicité pour toucher un public plus large.

## **VI. Plan marketing**

---

Notre objectif ici est de mettre en place un contenu attractif, centré sur les besoins de notre cible en leur montrant qu'on peut répondre à leurs besoins et problématique cela se fera avec ces différentes méthodes ci-suit :

### ***Les réseaux sociaux***

Notre objectif ici est de gagner en notoriété et d'attirer la clientèle et cela se fera en créant du contenu engageant sur les réseaux tel que des photos des vidéos des témoignages d'artisans, etc.

### ***Publicité en ligne***

Ici, l'objectif est de générer le trafic sur le site web alors pour cela les actions à mener seront de créer des campagnes Google Ads sur les mots clés pertinents et de faire les publicités sur les réseaux sociaux.

### ***Offres promotionnels***

Mettre en place à des périodes bien ciblées des réductions, proposer des essais de services gratuits, mettre en place des offres spéciales sera un moyen pour nous d'influencer notre cible en créant chez eux le sentiment d'urgences et le fait de gagner plus en dépensant moins.

### ***Retour clientèle***

Nous considérons cette méthode en marketing comme essentielle pour notre entreprise nouvellement créée. Elle nous permettra de gagner la confiance de notre clientèle et de fidéliser les prospects que nous avons acquis.

### ***Marketing événementiel***

Participer à des événements axés sur l'artisanat tel que les conférences, les séminaires et les salons d'exposition communautaires, peut nous aider à élargir notre base de données tout en augmentant notre visibilité auprès de notre audience cible.

### ***Stratégie de prix***

Ici, les prix seront mis en place en fonction de plusieurs critères qui sont :

### ***Les coûts de production***

Ils ont été établis en fonction des coûts interne comme les frais de fonctionnement de la plateforme le marketing, etc. L'objectif étant de garantir une couverture des prix en ayant une marge bénéficiaire.

### ***Tarifs des Artisans***

Les tarifs des services des artisans sont basés sur différents aspects tels que le type de service, le temps de travail, les matériaux utilisés et les frais de déplacement.

### ***Comparaisons concurrentielles***

Nos prix sont évalués en fonctions de ceux des concurrents dans le secteur des services artisanaux, bien sûr nos services d'artisans ont des coûts, mais cela peut se justifier en raison de la qualité de nos services. Les prix peuvent légèrement varier en fonction de la spécialisation des artisans et des niveaux de service proposé. Nous proposons une variété de remises et de promotions, notamment une remise pour les nouveaux clients et un programme de parrainage.

### ***Stratégie de distribution***

La prestation de services d'Artilink implique plusieurs étapes, de la première prise de contact avec le client à la réalisation effective des services. Voici une description générale des procédures de l'entreprise pour fournir ses services à ses clients :

La plateforme propose deux pages d'accueil distinctes : une pour les artisans et l'autre pour les clients.

#### ***Pour les artisans***

La page d'accueil leur permet de gérer leur boutique en mettant à jour les informations concernant leur activité et en ajoutant des illustrations pour montrer leur travail aux clients. En outre, un lien sur cette page donne accès à une formation payante, qui est le seul service payant sur la plateforme ; tous les autres services sont gratuits.

#### ***Pour les clients***

La page d'accueil offre la possibilité de se connecter à la plateforme pour rechercher des artisans correspondant à leurs besoins. Les clients peuvent également discuter avec les artisans via WhatsApp ou les contacter par téléphone pour des échanges directs.

## **VII. Structure de l'entreprise**

---

L'équipe d'Artilink est subdiviser ces départements ci-suit :

## ***Le service informatique***

Ce service est dirigé par mademoiselle Diabate Karidja qui est en charge de tout ce qui concerne le réseautage et la gestion de l'application elle supervise l'équipe, planifie l'infrastructure réseau, et assure la sécurisation des systèmes. Elle gère le développement de l'application, alloue les ressources nécessaires, effectue une veille technologique, communique avec les parties prenantes, et optimise les performances pour garantir le succès du projet.

## ***Le service Communication***

À sa tête Monsieur Yao Kouadio Pierre Fourrier. Ce service concerne la communication et service création multimédia. Monsieur Yao Fourrier a pour rôle avec son équipe communication de planifier et de mettre en place des campagnes publicitaires, de gérer l'image de la marque de communiquer avec les clients, de gérer les medias sociaux, d'analyser les performances et de diriger son service en supervisant les travaux de son équipe et aussi d'être le lien entre le service communication et les autres services.

## ***Le service Marketing***

L'équipe marketing d'Artilink est composé de Mademoiselle Gbaka Ornella Sonia Desirée qui occupe le poste de chef du service marketing et travaille en collaboration avec Monsieur Gagnie Jean Othniel Mardochée. Mademoiselle Gbaka est chargée de superviser les activités de son équipe marketing afin d'assurer leur bon déroulement. En plus de cela, elle a pour mission de soumettre des concepts novateurs et d'exécuter des stratégies marketing performantes. Elle est également responsable de faciliter la communication entre son service et les autres départements de l'entreprise. Concernant Monsieur Gagnie, il est chargé d'accomplir ses tâches dans les délais prévus et de communiquer quotidiennement des rapports à sa supérieure. Grâce à ces rapports, il est possible de mesurer l'avancement des projets en cours, repérer d'éventuels ajustements requis et encourager un échange constructif d'idées.

Toutes ces équipes sont dirigées par Monsieur Sery Djorro Salomon Israel qui est le directeur général et est en charge de gérer les opérations de prendre les décisions concernant l'entreprise et de nous représenter à l'extérieur.

## **VIII. Plan financier**

---

L'établissement d'un plan financier est quelque chose de crucial dans la planification de notre business plan. Il présente une vision globale précise de la situation

financière de l'entreprise, mettant en évidence sa capacité à générer des bénéfices et à assurer une croissance durable sur le long terme.

## ***Financement du projet***

<b>ANNEES</b>	Année 1	Année 2	Année 3
<b>ELEMENTS</b>			
IMMOBILISATIONS			
Charges immobilisées	2 500 000FCFA	2 500 000FCFA	2 500 000FCFA
Immobilisations incorporels	2 000 000FCFA	2 000 000FCFA	2 000 000FCFA
Immobilisations corporels	1 000 000FCFA	1 500 000FCFA	3 000 000FCFA
Immobilisations financiers	5 000 000FCFA	5 000 000FCFA	5 000 000FCFA
Total immobilisation	9 500 000FCFA	11 000 000FCFA	12 500 000FCFA
Besoin en Fond de Roulement			
Travaux en cours	6 000 000FCFA	8 000 000FCFA	10 000 000FCFA
Créances clients	1 500 00FCFA	2 000 000FCFA	4 000 000FCFA
Acompte clients	1 500 000FCFA	5 000 000FCFA	8 000 000FCFA
Total BFR	9 000 000FCFA	15 000 000FCFA	22 000 000FCFA
Coût total du projet	18 500 000FCFA	26 000 000FCFA	34 500 000FCFA

## ***Répartition de la propriété et mise de fonds***

<b>Promoteurs</b>	<b>Mise de fonds</b>	<b>Mise de fonds (biens)</b>	<b>Pourcentage(part)</b>
Initiateurs	7 000 000FCFA	Compétences, réseau, l'engagement personnel	70 %
Investisseurs	6 500 000FCFA	Des véhicules, équipements, brevets,	30 %
Emprunt bancaire	5 000 000FCFA	Néant	0

Les initiateurs sont 14 étudiants et chacun détiendra 5 % des parts du projet et participera chacun avec une somme de 500 000 mille franc CFA.

Les investisseurs participeront à hauteur de 6 500 000 mille franc CFA et les parts disponibles pour eux est de 30 %.

Concernant des banques, nous prendrons un prêt de 5 000 000 franc CFA et ils n'auront pas les parts, car cela pourrait tourner à notre désavantage.

## Bilan d'ouverture

BESOINS		RESSOURCES	
<b>Actif immobilisé</b> (besoins durables) <ul style="list-style-type: none"> <li>Frais d'Etablissement</li> <li>Investissements HT :</li> </ul> Acquisition ou construction immobilière Achat d'un pas de porte ou d'un droit au bail Aménagements et installations Matériels et machines Autres	1 000 000  Néant 2 000 000  1 000 000 3 000 000 2 500 000	<b>Ressources stables</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Capital (apports)</li> <li>Comptes courants d'associés bloqués (S'il y a lieu)</li> <li>Prime ou Subvention d'équipement</li> <li>Emprunts à moyen ou long terme</li> </ul>	13 500 000 Néant  Néant  5 000 000
<b>Actif circulant</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Besoin en Fonds de Roulement</li> </ul>	9 000 000		
TOTAL DES BESOINS	18 500 000	TOTAL DES RESSOURCES	18 500 000

## Analyse des ventes

Mois	Ventes année 1	Ventes année 2	Ventes année 3
Janvier	760 000	2 680 000	4 112 000
Février	975 000	2 300 000	2 167 000
Mars	1 724 000	3 804 000	5 902 000
Avril	1 250 000	1 700 000	7 097 400
Mai	1 237 000	2 941 000	1 279 000
Juin	870 000	4 198 000	9 510 000
Juillet	5 772 000	1 854 000	7 870 000
Août	3 510 000	7 269 000	3 613 052
Septembre	1 240 000	1 975 000	2 936 000
Octobre	6 470 000	4 260 000	2 971 000
Novembre	4 303 000	6 135 000	1 751 882
Décembre	1 960 000	2 830 000	8 312 000
<b>TOTAL</b>	<b>30 071 000</b>	<b>41 946 000</b>	<b>57 521 334</b>

***Compte de résultat prévisionnel***

DEBIT				CREDIT			
CHARGES	Année 1	Année 2	Année 3	PRODUITS	Année1	Année2	Année 3

<b>60 Charges d'exploitation</b>				<b>70 Produits d'exploitation</b>			
- Approvisionnements	Néant	Néant	Néant	- Chiffre d'affaires	23 520 000	31000000	3750000
- Sous-traitance	1 500 000	2 000 000	3 000 000				
Achats de fournitures							
- Eau, électricité	1 500 000	2 000 000	2 500 000				
- Fournitures d'entretien	800 000	900 000	1 000 000				
- Fournitures administratives	500 000	700 000	900 000				
- Fournitures diverses	300 000	500 000	800 000				
<b>61 : Frais de transports</b>	420 000	500 000	700 000				
<b>62Charges externes (SEA)</b>							
-Loyers de crédit-bail	2 000 000	2 300 000	2 500 000				
- Loyers et charges locatives	700 000	800 000	900 000				
- Assurances	1 000 000	1 500 000	1 800 000	<b>77 Produits financiers</b>	780 000	780 000	780 000
- Entretien (locaux, matériel)	500 000	700 000	900 000				
- Documentation	500 000	800 000	1 000 000	-Intérêts encaissés	0	0	0
<b>63 Autres charges externes (SEB)</b>							
- Honoraires	2 000 000	2 300 000	2 500 000				
- Frais d'acte et de contentieux	1 500 000	2 000 000	2 200 000	-(Produits exceptionnels)	0	0	0
- Affranchissements, téléphone	Néant	Néant	Néant				
- Publicité	1 000 000	1 500 000	2 000 000				
- Voyages et déplacements	Néant	3 000 000	5 000 000				
<b>64 Impôts et taxes</b>							
- Taxe professionnelle	300 000	500 000	800 000				
- Autres impôts et taxes (hors I.S.)	2 000 000	2 000 000	2 000 000				
<b>66 Frais de personnel</b>							
- Salaires et charges sociales	7 000 000	7 000 000	7 000 000				
<b>67 Charges financières</b>							
- Agios intérêts payés	280 000	280 000	280 000				
<b>68 Dotations aux amortissements</b>	500 000	500 000	500 000				
BENEFICE	4 905 350	8 641 100	16 355 133	PERTE	0	0	0
TOTAL	24300000	317800000	38 280 000	TOTAL	24300000	31780000	3828000

### Données de calcul

Année 1 : 4 905 350

Total des revenus : 30 071 000 FCFA



Total des charges opérationnels : 23 520 000 FCFA

Résultat d'exploitations : 6 551 000 FCFA

Charges non-opérationnelles : 780 000 FCFA

Résultat sans impôts : 5 771 000 FCFA

Taux d'imposition : 15 %

Impôt sur société : 865 650 FCFA

**Année 2 : 8 641 100 FCFA**

Total des revenus : 41 946 000 FCFA

Total des charges opérationnels : 31 000 000 FCFA

Résultat des exploitations : 10 946 000 FCFA

Charges non-opérationnelles : 780 000 FCFA

Résultat sans impôts : 10 166 000 FCFA

Taux d'imposition : 15 %

Impôt sur société : 1 524 900 FCFA

**Année 3 : 16 335 133**

Total des revenus : 57 521 334 FCFA

Total des charges opérationnels : 37 500 000 FCFA

Résultat des exploitations : 20 021 334 FCFA

Charges non-opérationnelles : 780 000 FCFA

Résultat sans impôts : 19 241 334 FCFA

Taux d'imposition : 15 %

Impôt sur société : 2 886 200 FCFA

***Le Plan de financement***

BESOINS	Année 1	Année 2	Année 3
<b>- Frais d'établissement</b>	1 500 000	0	0
<b>- Investissements HT* :</b>			
- Acquisition ou construction immobilière	Néant	Néant	Néant
- Achat d'un pas de porte ou d'un droit au bail	2 000 000	2 000 000	2 000 000
- Aménagements, installations	1 000 000	300 000	200 000
- Matériel, machines, mobilier	1 000 000	200 000	200 000
- Autres	1 500 000	500 000	500 000
<b>- Besoin en fonds de roulement :</b>	9 000 000	15 000 000	17 000 000
<b>- Remboursement d'emprunts à moyen ou long terme</b>	1 950 000	1 950 000	1 950 000
<b>- Prélèvement de l'exploitant ou dividende</b>	Néant	Néant	Néant
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	17 950 000	19 950 000	21 850 000
RESSOURCES			
<b>Capital</b>	8 000 000	10 000 000	13 000 000
<b>Comptes courants d'associés</b>	Néant	Néant	Néant
<b>Capacité d'autofinancement</b>	6 500 000	7 000 000	9 000 000
<b>Primes ou subventions d'équipement</b>	Néant	Néant	Néant
<b>Emprunts à long et moyen terme</b>	5 000 000	5 000 000	5 000 000
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	19 500 000	22 000 000	27 000 000
ECART ANNUEL	1 550 000	2 050 000	5 150 000

## Analyse

Année 1 : l'écart annuel positive de 1 550 000 obtenu signifie que les ressources sont assez suffisantes pour couvrir les besoins durant l'année 1.

Année 2 : l'écart est positif de 2 050 000 ce qui est positif, car ça veut dire que les ressources excèdent les besoins donc l'entreprise pourra subvenir à ses besoins et avoir une marge.

Année 3 : l'écart est positif de 5 150 000 ce qui est significatif. Les ressources sont largement suffisantes pour les besoins de l'année, offrant une grande flexibilité financière.

## Seuil de rentabilité

Année 1	Année 2	Année 3
---------	---------	---------

<b>Rentabilité d'exploitation</b>	27, 19 %	32, 96 %	42, 07 %
<b>Rentabilité commerciale</b>	21, 50 %	24, 31 %	31, 31 %
<b>Rentabilité des capitaux</b>	35, 03 %	51, 02 %	75, 56 %

## Données de calcul

### Année 1 :

CAF (Capacité d'autofinancement) : 6 465 350 FCFA

Valeur ajoutée : 2 377 100 FCFA

CA HT (Chiffres d'Affaire Hors Taxe) : 30 071 000 FCFA

Résultat Net, avant d'impôts : 6 831 000 FCFA

Capitaux propres : 19 500 000 FCFA

### Année 2 :

CAF (Capacité d'autofinancement) : 10 201 100

Valeur ajoutée : 30 946 000 FCFA

Ca HT (Chiffre d'Affaire Hors Taxe) : 41 946 000 FCFA

Résultat Net, avant d'impôts : 11 226 000 FCFA

Capitaux propres : 22 000 000 FCFA

### Année 3 :

CAF (Capacité d'autofinancement) : 18 015 134 FCFA

Valeur ajoutée : 42 821 334 FCFA

Ca HT (Chiffre d'Affaire Hors Taxe) : 57 521 334 FCFA

Résultat Net, avant d'impôts : 20 401 334 FCFA

Capitaux propres : 27 000 000 FCFA

## **IX. Les risques du projet**

---

Lors de la réalisation de chaque projet, il existe toujours des risques ou des imprévus certes l'on ne peut les contrôler, mais on peut essayer de les prévenir et de trouver des moyens pour les corriger.

### ***Nombre insuffisant d'artisans***

Mesures préventives : planifier les recrutements afin d'anticiper l'éventuel manque d'artisans et de mettre en place des programmes de formation pour les nouveaux artisans et pour perfectionner les compétences des artisans existants.

Mesures correctives : lancer des campagnes de recrutement ciblé pour attirer des artisans qualifiés, réévaluer et prioriser les projets en fonction des ressources disponibles.

### ***Problème technique avec la plateforme***

Mesures préventives : faire des maintenances régulières pour éviter les problèmes techniques et mettre en place une équipe technique pour surveiller et résoudre les éventuels problèmes.

Mesures correctives : effectuer des analyses afin de comprendre d'où le problème vient informer les utilisateurs de toutes les interruptions et pannes et fournir des solutions s'il en existe.

### ***Problèmes financiers***

Mesures préventives : mettre en place un budget prévisionnel avec les coûts et mettre en place un suivi des dépenses.

Mesures correctives : réduire les coûts non-essentiels et chercher des fonds supplémentaires.

### ***Concurrence accrue***

Mesures préventives : Réaliser des veilles concurrentielles régulières pour surveiller les tendances et autres faire des recherches dans le but d'innover et de trouver des moyens de se démarquer

Mesures correctives : mettre en place des promotions et offre spéciale pour fidéliser notre clientèle être plus proche de nos clients.

## **CONCLUSION**

Pour résumer, Artilink offre une opportunité stratégique pour répondre à la demande croissante de services d'artisans qualifiés en Côte d'Ivoire. En raison d'une étude minutieuse du marché, du dévouement de notre équipe et de notre engagement envers ce projet, nous sommes confiants dans notre capacité à atteindre nos différents objectifs et à satisfaire nos différents partenaires.