

Plan d'affaire

Service parking & Lavage auto de APESSA

Table des matières

	PAGE
INTERET DU PROJET.....	4
BILAN DE « 1 AN »	8
* Investissements antérieurs.....	9
* Production 2016	
* Ventes 2016.....	9
* Amortissement des immobilisations antérieures (TVA non comprise).....	6
* Charges d'exploitation 2016.....	9
* Soldes intermédiaires de gestion.....	9
* Compte d'exploitation.....	6
RESUME DU PROJET.....	1
1. IDEE.....	4
2. MOTIVATIONS ET OBJECTIFS.....	1
3. SYSTEME DE PRODUCTION.....	4
4.1. ETUDE DE MARCHÉ ET SEGMENTATION	8
4.2. PLAN MARKETING « PRODUIT ».....	1
4.3. PLAN MARKETING « PRIX ».....	1
4.4. PLAN MARKETING « PLACE ».....	1
4.5. PLAN MARKETING « PROMOTION ».....	1
5.1. BESOINS EN PERSONNEL.....	4
5.2. TACHES ET RESPONSABILITES DU PERSONNEL	8
5.3. ORGANIGRAMME.....	4
6.1. PALN FINANCIER.....	4

6.1.1 Programme d'investissements	9
6.1.2 Besoin en fonds de roulement (TVA non comprise).....	6
6.1.3 Besoin de financement nécessaire (TVA comprise).....	9
6.1.4 Sources de financement.....	6
* Charges d'exploitation 2007.....	9
* Charges d'exploitation 2007-2008.....	6
* Soldes intermédiaires de gestion.....	9
* Compte d'exploitation.....	6

Table des matières

Idée d'entreprise

Etude de marché et segmentation

Plan marketing

Plan des ventes mensuelles (TVA non comprises)

Plan de production (TVA non comprise)

Plan d'achat (TVA non comprise)

Besoin en personnel et coûts

Organigramme

Investissement et amortissement (sur 5 ans)

Plan de remboursement de l'emprunt

Différents coûts de l'entreprise (TVA non comprise)

Compte d'exploitation prévisionnel (TVA non comprise)

Plan de trésorerie

Estimation du coût de production

Capital de démarrage nécessaire

Sources du capital de démarrage

Un bilan simple

Forme légale de l'entreprise

Responsabilités légales

INTERET DU PROJET

Le plan d'affaire présenté ici est celui de APESSA, une entreprise qui existe depuis déjà un (1) an.

Quel sont les points de service de APESSA ?

Durant ces douze mois (12) mois, APESSA a mis à disposition des automobilistes plusieurs espaces de parking et de lavage auto avec un ensemble de service extra dans les communes de d'**Abidjan** : *Koumassi, Treichville Yopougon et Abobo*, et à **l'intérieur du pays** : *Bouaké, Yamoussoukro et Korhogo*. Ce sont :

KOUMASSI

Le parc du 05

Le parc du
remblais

TREICHVILLE

Le parc de la
rue 11

Le parc du
quartier
Agbata

YOUPOUGON

Parc de
niangon

Parc de
siporex

ABOBO

Le parque du
marché

Le parc
d'abobo boulé

BOUAKE

Le parc du
centre ville

Le parc de
Diouladougou

YAMOOUSSOUKRO

Parking de la
gare

Parking du
plateau

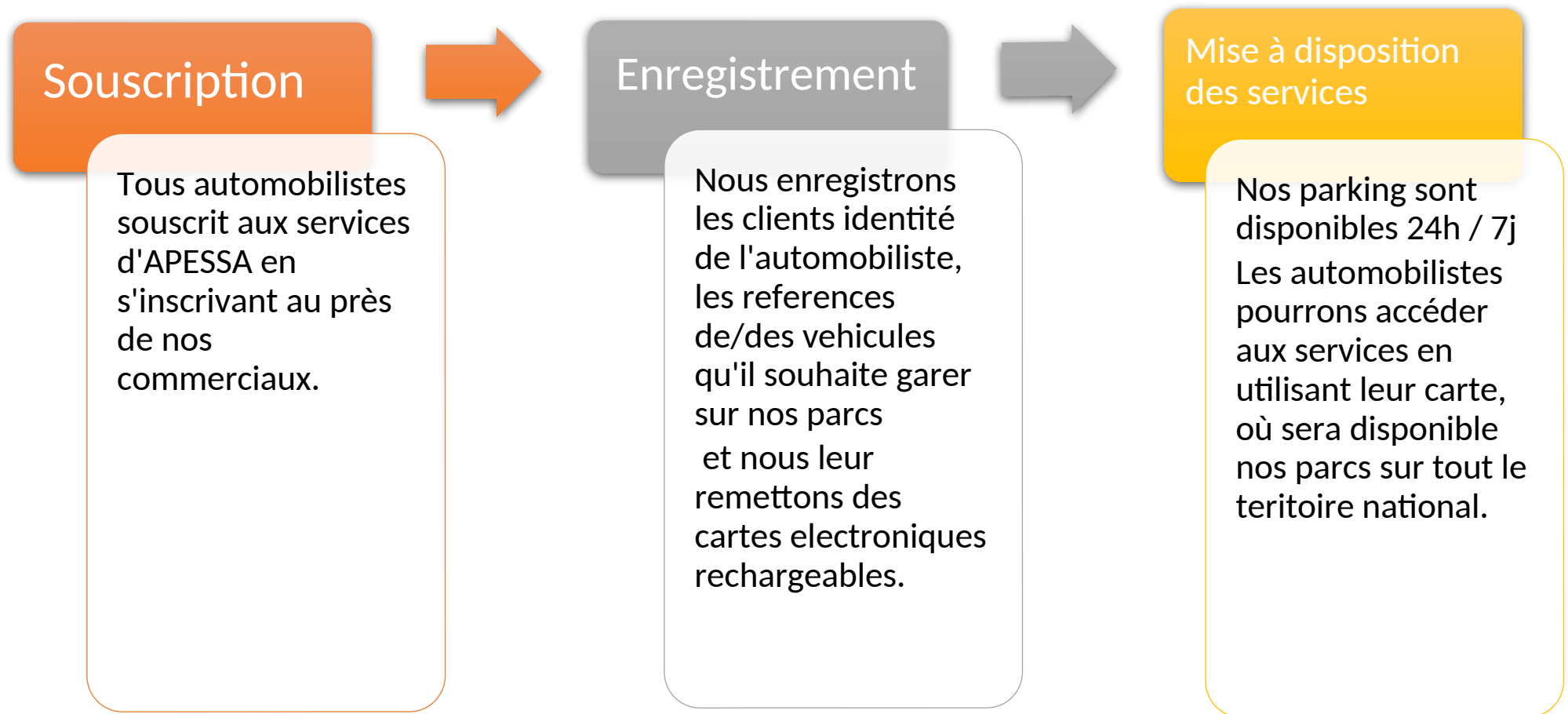
KOROGHO

Parking de
sienou

Le parc
d'Apessa

Comment APESSA fonctionne ?

Pour mettre à disposition ses services APESSA fonctionne comme suite :



Malgré cela il reste encore plusieurs quartiers à exploité, mais APESSA a besoin de plus de moyens pour acquérir de nouveaux espaces et terrains.

Quel part de marché pour APESSA ?

APESSA a pu conquérir une part du marché national. En effet, ses clients se retrouvent dans plusieurs villes et communes : Abidjan - Yamoussoukro – Bouake - Korhogo. Pour mettre à disposition ses services dans toutes ces villes, APESSA a ouvert plusieurs parcs dans les quartiers les plus fréquentés par ses clients automobilistes.

Pourquoi acquérir de nouveaux espaces et terrains ?

- La répartition géographique des lieux de parking traditionnels est très importante,
- Les automobilistes préfèrent garer le plus proche de leur domicile. Donc en ayant plusieurs sites on aura assurément plus de clients.
- L'insuffisance de places régulièrement à une certaine heure dans nos parcs actuels, poussent d'autres clients à repartir dans leurs lieux traditionnels de parking. L'idée de parking en étage est la solution.

Nous devons multiplier nos sites pour augmenter nos capacités d'accueil, et augmenter nos profits.

RÉSUMÉ

Ce plan d'affaire est une projection pour une période allant de 1 à 5 ans.

- **Nom de l'entreprise :** APESSA
- **Adresse de contact :** BP 1234 ABIDJAN 22 **Téléphone :** 19678754 / 95675434
- **Type d'entreprise :** Entreprise de service **Statut légal :** Société à Responsabilité Limité (SARL)
- **Type de services :**
 - *Parking Auto*
 - *Lavage Auto*
 - *Accès à tous nos parkings disponibles sur tout le territoire national*
 - *Ravitaillement en carburant*
 - *Service café matinal*
 - *Accès aux services (parking, lavage, etc...) par carte magnétique électronique*
 - *Parkings vidéosurveillés*
- **Propriétaires :** AHOUA NEE COULIBALY BINTOU || AKORE KEVIN || EMOUAN EMOUAN PATRICE || SIENOU HAROUNA || SY LAURRY
MOHAMED || POUPOUYA EYEMON JEAN KARNEL
- **Gérants :** SIENOU HAROUNA || AHOUA NEE COULIBALY BINTOU
- **Clients :**
 - Les chauffeurs de véhicules de transport en commun (Taxi, Gbakas, Wôrô-Wôrô)
 - Chauffeurs de véhicule personnel
- **Localisation géographique :** **Pays :** Côte d'Ivoire **Ville :** Abidjan **Région :** Région des Lagunes
- **Personnel :**

- **Administratif** : 2 gérants – 1 comptable – 1 secrétaire - 2 responsables commercial
- **Commerciale** : 10 commerciaux (1/commune)
- **Technique** : 14 Superviseurs de sites – 28 pompistes (2 agents / station-service) –14 agents de parkings – 14 agents de kiosque à café
- **Financement nécessaire** : 95 431 800 F CFA (Quarte Vingt Quinze Million Quatre Cent Trente Un Mille Huit Cent FCFA)
 - o Emprunt : 70 000 000 F CFA (Soixante Dix Million F CFA)
 - o Fonds propres : 25 431 800 F CFA (Vingt Cinq Million Quatre Cent Trente Un Mille Huit Cent F CFA)

1. IDEE

- **Nom de l'entreprise :** APESSA SARL
- **Type d'entreprise :** Services
- **Objet :** L'entreprise va se charger d'aménager des espaces dans des villes/quartiers pour installer des parkings, assurer la sécurité et l'entretien des véhicules.
- **Les compétences techniques proviendront de :**
 - o 2 gérants – 1 comptable – 1 secrétaire - 2 responsables commercial
 - o 10 commerciaux (1/commune)
 - o 14 Superviseurs de sites – 28 pompistes (2 agents / station-service) – 14 agents de parkings – 14 agents de kiosque à café
- **Les clients seront :** Les chauffeurs de véhicules de transport en commun (Taxi, Gbakas, Wôrô-Wôrô) et Chauffeurs de véhicule personnel.
- **L'entreprise va répondre aux besoins ci-après :**
 - o Parking auto, Lavage auto, et entretien rapide des véhicules.
- **L'entreprise va commercialiser de la façon suivante :**
 - o Les commerciaux organiseront et animeront des campagnes de distribution de brochures pour sensibiliser les clients.
 - o Les commerciaux se référeront aux différents syndicats de transporteurs pour pouvoir entrer en contacts avec les chauffeurs.
 - o La souscription aux services se fera par abonnement, et la période de validité des comptes sera au moins d'un an.
 - o Il aura plusieurs types de carte d'abonnement en fonction des services auxquels le chauffeur voudra avoir accès.

2. MOTIVATIONS ET OBJECTIFS

Motivations :

1^{ère} raison : Les chauffeurs de véhicule de transport en commun ont pour habitude de toujours faire laver leur véhicule en fin de journée

2^{ème} raison : Ensuite ils vont garer à un endroit où ils payent régulièrement de l'argent pour avoir accès au lieu et pour faire surveiller leur véhicule.

3^{ème} raison : plusieurs conducteurs de véhicule personnel n'ont pas de garage personnel.

4^{ème} raison : Ils font également recours aux parkings publics où ils payent certaines personnes pour la surveillance et le nettoyage matinal de leurs véhicules.

5^{ème} raison : En multipliant nos sites on aura plus de clients, et la génération de nombreux emplois pour les jeunes surtout ceux à proximité.

Objectif général : Acquérir de nouveaux sites et augmenter la capacité d'accueil des sites disponibles, en construisant d'autres niveau d'étage.

Objectifs spécifiques :

- Avoir plusieurs sites de parking, pour faciliter les accès aux services par plusieurs automobilistes
- Construire des parkings en étage pour accroître la capacité d'accueil.
- Couvrir le territoire national et conquérir une part du marché sous régional.
- Créer plus d'emplois en faveur des jeunes locaux

3. FONCTIONNEMENT DE L'ACTIVITÉ

Mode de fonctionnement actuel : Après souscription et abonnement des clients, ceux-ci ont accès à nos locaux à tout moment de la journée.

Mais l'accès aux différents services (lavage, café, contrôles du véhicule) est fonction du type de la carte d'abonnement.

En effet nous avons 3 types de cartes d'abonnement qui donnent lieu aux différents services :

	CARTE		
	PARKING	CARROSSERIE	TURBO
Accès au parking	✓	✓	✓
Lavage simple	-	✓	✓
Lavage complet	-	-	✓
Café matinal	-	✓	✓
Contrôle du moteur	-	-	✓
Carburant	-	-	✓ *
Accès à tous les sites sur le territoire national	-	-	✓

* Un quota fixé à 2 Litres / Jour

Mais l'un des problèmes majeurs que nous rencontrons est le manque de places, même pour les clients à proximité lorsqu'ils ne rentrent pas tôt.

De plus plusieurs conducteurs affirment qu'ils aiment bien nos services mais ils habitent loin et n'ont pas de site dans leur zone/quartier.

4.1 ETUDE DE MARCHE ET SEGMENTATION

Segment de marché	Identification des Clients potentiels	Besoins et préférences des clients	Analyse des concurrents
1	Chauffeurs de véhicule de transport en commun	Soucis de lieux pour laver, prendre du carburant et garer après le service.	Lieux pour garer offert par des personnes indépendantes. Même service assurer par des gardiens de nuit de certains magasins ou autres espaces qui ne peuvent ne plus être disponibles si demain ces gardiens sont absents ou que le lieu est exploité à d'autre fins par les propriétaires.
2	Conducteurs de véhicule personnel	Manque de garage personnel	

4.2 PLAN MARKETING "SERVICES"

SERVICES		CARACTERISTIQUES
Parking		<ul style="list-style-type: none"> Ce service consiste à permettre à n'importe quel client de garer son véhicule sur le parking
Lavage	Simple	<ul style="list-style-type: none"> Ce service consistera à laver uniquement de la carrosserie du véhicule du client qui aura souscrit à ce service. Avec ce service le client n'aura qu'à juste garer il viendra trouver son véhicule le matin déjà laver.
	Complet	<ul style="list-style-type: none"> Lavage de la carrosserie et de l'intérieur du véhicule. Passage de L'aspirateur Ajout de parfum au choix du client Lavage du moteur une fois par mois
Café matinal		<ul style="list-style-type: none"> Café express Plusieurs variantes de café classique : Aboki, noir serré, café au lait, etc. Plusieurs variantes de thé : Thé classique, thé Chinois, thé Arabe, thé Peule, etc.
Contrôle du véhicule		<ul style="list-style-type: none"> Contrôle du niveau d'eau, d'huiles, etc... Contrôle d'air des pneus
Carburant		<ul style="list-style-type: none"> Ravitaillement en carburant des clients qui auront souscrit, ils recevront leur quota prépayer. Vente de carburant a tout autre client qui en demande
Accès à tous les sites sur le territoire national		<ul style="list-style-type: none"> Par ce service tout client qui y aura souscrit pourra garer son véhicule partout où il aura nos installations sur tout le territoire national, et accéder aux services en place avec la même carte.

4.3 PLAN MARKETING "PRIX"

	Services						
	Parking	Lavage		Café matinal	Contrôle du véhicule	Carburant	Accès à tous les sites sur le territoire national
		Simple	Complet				
<i>Les clients souhaitent payer :</i>							
<i>Les prix pratiqués par les concurrents :</i>	Au moins 6000 F CFA / mois	500 F CFA	A partir de 2000 F CFA	A Partir de 100 F CFA – 300 F CFA en fonction du menu	N'existe pas	Tarifs nationaux de l'essence et du gasoil.	N'existe pas
<i>Ma proposition de prix :</i>	5000 F CFA (la carte d'abonnement parking)	300 F CFA	1000 F CFA	A partir de 50 F CFA jusqu'à 300 F CFA Max en fonction du menu	Bonus Inclus dans la carte d'abonnement Turbo.	Tarifs nationaux de l'essence et du gasoil.	Bonus Inclus dans la carte d'abonnement Turbo.
<i>Raisons pour lesquelles je propose ces prix :</i>	APESSA SARL fixe les prix de ses produits en tenant compte du coût des consommables, la concurrence mais également du de la qualité des ressources matériels.						

4.4 PLAN MARKETING "PLACE"

- **L'emplacement :**

- *Les locaux sont :* Le siège social est basé au plateau, Rue du commerce.

- *Les charges mensuelles de cet emplacement sont :* le loyer

- **Méthode de distribution :**

- Pas besoins de distribution mais plutôt se rendre très accessible en installant plusieurs panneaux de publicité.

4.5 PLAN MARKETING "PROMOTION"

- Les commerciaux organiseront et animeront des campagnes de distribution de brochures pour sensibiliser les clients.
- Les commerciaux se référeront aux différents syndicats de transporteurs pour pouvoir entrer en contacts avec les chauffeurs.
- **Publicité / Promotion des services : APESSA assure sa publicité et la promotion de ses services de la façon suivante :**

TYPE DE PUBLICITE	DETAILS	COUTS
<i>Distribution de prospectus</i>	APESSA a conçu un prospectus pour présenter ses services. Sur ce dépliant, il est inscrit les points de service, les différents plans d'abonnement et les avantages associés.	300 000 F CFA par trimestre

- **Publicité / Promotion des services : APESSA assure sa publicité et la promotion de ses services de la façon suivante :**

TYPE DE PUBLICITE	DETAILS	COUTS
<i>Passages radios</i>	<p>APESSA a eu à faire plusieurs passages radios :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➡ Une (1) semaine sur radio JAM, radio Nostalgie, à raison de trois passages par jour, ➡ Quatre (4) jours sur Alpha Blondy FM, à raison de trois (3) passages par jour ➡ APESSA veut continuer ce type de publicité et l'étendre partout où sa clientèle est accessible 	800 000 cfa par an

Publicité / Promotion des services : APESSA assure sa publicité et la promotion de ses services de la façon suivante :

TYPE DE PUBLICITE	DETAILS	COUTS
<i>Services internet</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ APESSA a plusieurs comptes et pages officielles sur la plupart des réseaux sociaux et services de messagerie instantané (Facebook, twitter, Instagram, Viber, WhatsApp, Skype) ▪ APESSA dispose d'un site internet : www.apessa.ci 	500 000 F CFA / AN
<i>Les journaux</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les journaux d'annonces gratuits seront nos priorités, ensuite les premières pages des journaux officiels car beaucoup de nos clients aiment plus « Titrologuer ». 	300 000 F CFA / AN
<i>La télévision</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diffusion de nos spots télé sur la RTI 1 et 2 pour montrer de façon concret nos services. ▪ Chaque trimestre 	750 000 F CFA / AN
<i>Services de diffusion SMS</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pour les notifications et publier nos promotions auprès de nos potentiels clients, nous faisons usage des services de pack SMS pro d'orange, MTN et Moov 	500 000 F CFA / AN


5.1 BESOINS EN PERSONNEL

POSTE	QUALIFICATION	DUREE DU CONTRAT
1. Deux (2) Gérants	BTS en comptabilité	Indéterminée
2. Un (1) comptable	BTS en comptabilité	Indéterminée
3. Une (1) secrétaire	BTS secrétariat	Indéterminée
4. Quatorze (14) agents de parkings	Niveau BAC minimum	CDD
5. Deux (2) Responsables commercial	BTS Gestion commerciale	Indéterminée
6. Dix (10) Commerciaux	Avoir de l'expérience en vente	6 mois renouvelable
7. Quatorze (14) superviseur de site	Niveau BAC minimum	Indéterminée
8. Vingt Huit (28) pompistes	Niveau BEPC minimum	Indéterminée à temps partiel
9. Quatorze (14) Agents de kiosque à café	Niveau CM2 minimum	Indéterminée
Recrutement :		
Le mode de recrutement du personnel sera le suivant :		Recrutement sur test psychotechnique pour le personnel qualifié et permanent et par des agences de recrutements pour ce qui est des ouvriers de production et les occasionnels.

Le coût total de recrutement du personnel sera de : 500.000 FCFA. Ce coût comprend : l'annonce Radio et les honoraires Consultant

5.2 TACHES ET RESPONSABILITES DU PERSONNEL

PERSONNEL	POSTE	TACHES ET RESPONSABILITES
1. M. xxx et Mme. yyy	👤 Gérant	➡ Conçoit les stratégies pour la bonne marche de l'entreprise, supervise le travail de toutes les sections, reçoit les rapports des responsables, est le garant de toutes les opérations (financières, signatures des contrats fournisseurs et clients) qui engagent l'entreprise
2. Comptable	👤 Responsable de la comptabilité	➡ Il est chargé des déclarations fiscales et sociales, des règlements fournisseurs, des réceptions des paiements des clients, du suivi des créances/ dettes et recouvrements, du paiement des salaires, de l'enregistrement des opérations comptables.
3. Secrétaire	👤 Responsable du secrétariat	➡ Reçoit les clients et les courriers, saisi les courriers et autres documents, suit l'emploi du temps et les rendez-vous du gérant.
4. agents de parkings	👤 Responsable du contrôle du stationnement des véhicules	➡ Oriente les clients vers les zone où il y'a de la place disponible ➡ Aident les clients à bien garer leur véhicules ➡ Contrôle le bon positionnement des véhicules
5. Chefs commercial	👤 Responsable des commerciaux	➡ Il encadre les commerciaux, conçoit les plans de promotions et de marketing, reçoit les rapports des commerciaux et conçoit leur plan de travail. Il est en contact permanent avec les clients et planifie la recherche de marché.
6. Commerciaux	👤 Responsables de l'animation des promotions et de la souscription de clients	➡ Ils sont chargés de faire le positionnement du produit. Ils sont en contact permanent avec les clients, reçoivent les avis et suggestions des clients, font la recherche de marché et rendent régulièrement compte au responsable commercial.
7. Superviseur de site	👤 Responsable des activités sur les sites	➡ Contrôle les activités sur les sites, entré sortie des clients, bon fonctionnement des autres services. ➡ Enregistrement les nouveaux clients ➡ Sert d'interlocuteur entre les clients et l'entreprise ➡ Rend compte régulièrement aux gérants
8. Pompistes	👤 Chargés de la distribution du carburant	➡ Servent le carburant aux clients, en contrôlant les accès des clients à service par un lecteur de carte. ➡ Gèrent les pompes à carburant

9. Agents de kiosque à café	 Permanent	<ul style="list-style-type: none"> ➡ Ils sont chargés de gérer le service du kiosque à café ; préparer, servir, encaisser ➡ Rendent compte (financier, activités) au superviseur
------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5.3 ORGANIGRAMME

L'organigramme de l'entreprise se présentera comme suit :

