

[illegible]

**Dr Saboury NDIAYE**

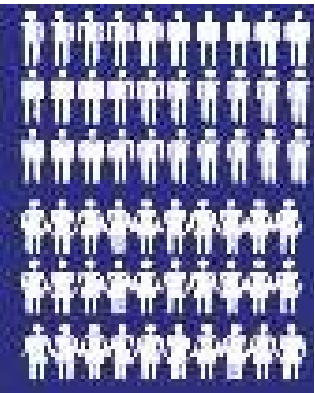
# RAISONS POUR ENTREPRENDRE EN AFRIQUE

# Les séquelles du sous développement en Afrique

1. L'Esclavage
2. La Colonisation
3. La Néocolonisation
4. La Mondialisation
5. But contre son camp

Possibilité d'une  
**REMONTADA**

# Jeunesse de la population africaine : menace ou opportunité ???????



- l'Afrique compte **1,2 milliard d'habitants**

- Les projections montrent que la population africaine devrait **doubler à**

**L'Afrique l'horizon 2050** et représentera le **majorité QUART** de la population mondiale

- L'Afrique comptait 200 millions de jeunes âgés de 15 à 20 ans. L'âge moyen du continent est de 19,7 ans contre 30,9 ans dans le monde (UN, 2020)
- 80 % de la population africaine avait moins de 35 ans comparé à moins de 40 % en Europe, 45 % en Amérique du Nord et 55 % en Asie

# Le sous-emplois / chômage des jeunes en Afrique

- **10-12** Millions de jeunes entrent chaque année dans le marché de l'emploi
- Seuls, **3 millions** d'entre eux trouvent un emploi formel



# CAS DU SENEGAL : LES RAISONS D'AVOIR PEUR

Chaque année, environ **200 000 nouveaux**  
**demandeurs d'emplois** arrivent sur le  
marché du travail,

Alors que l'offre est estimée à environ **30**  
**000 nouveaux emplois** par année (ANSD,  
2016).





# Chômage des jeunes en Afrique

**Taux de chômage des jeunes : 70% à Djibouti, 3% au Mali, 15% au Sénégal**

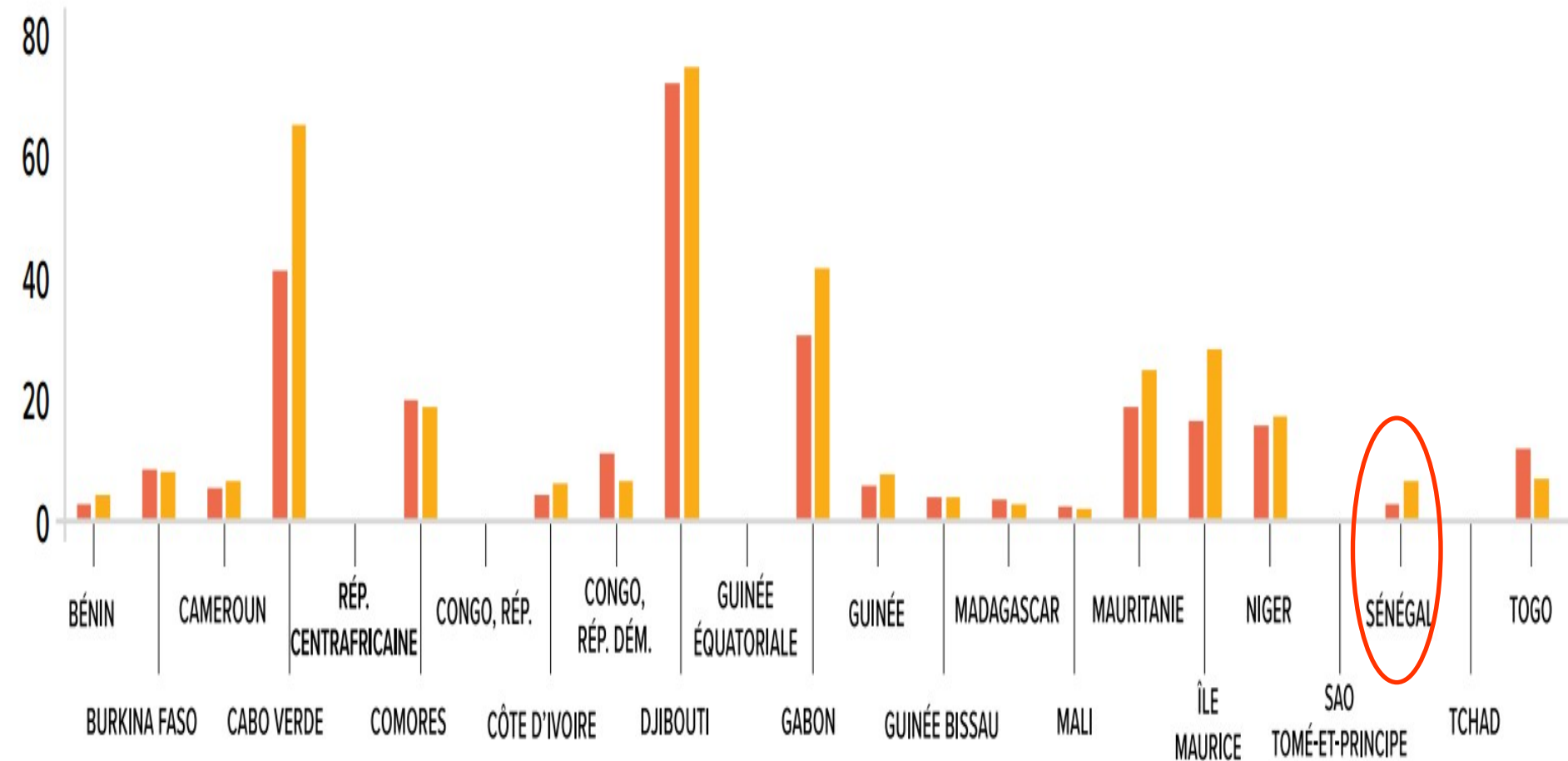


Figure : Taux de chômage des femmes et des hommes en Afrique

# Qui emploi en Afrique ????

**95 % des jeunes travailleurs africains occupent un emploi informel.**

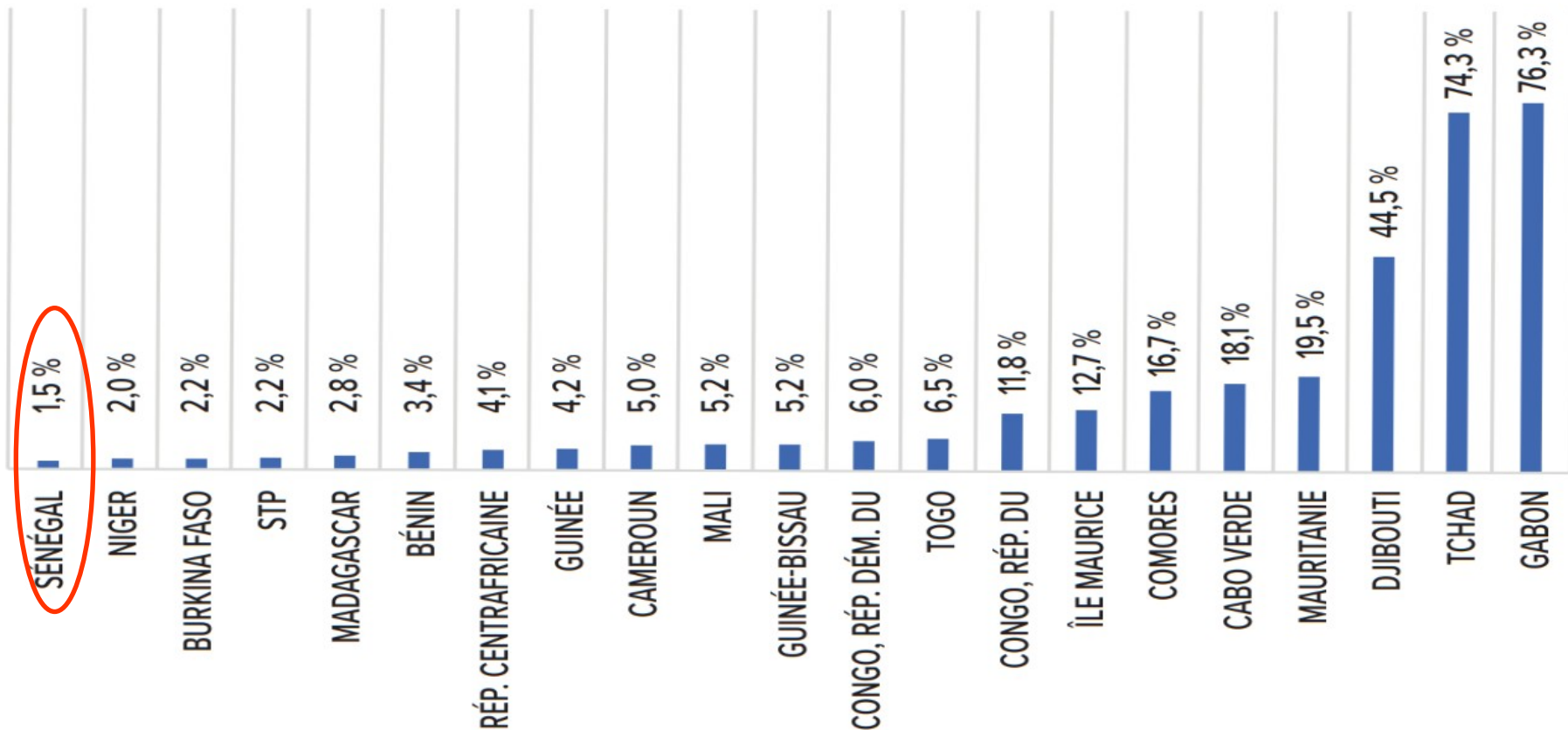


Figure : Part des emplois de la fonction publique dans les emplois formels



# Qualité du travail : Travail; décent et Travail

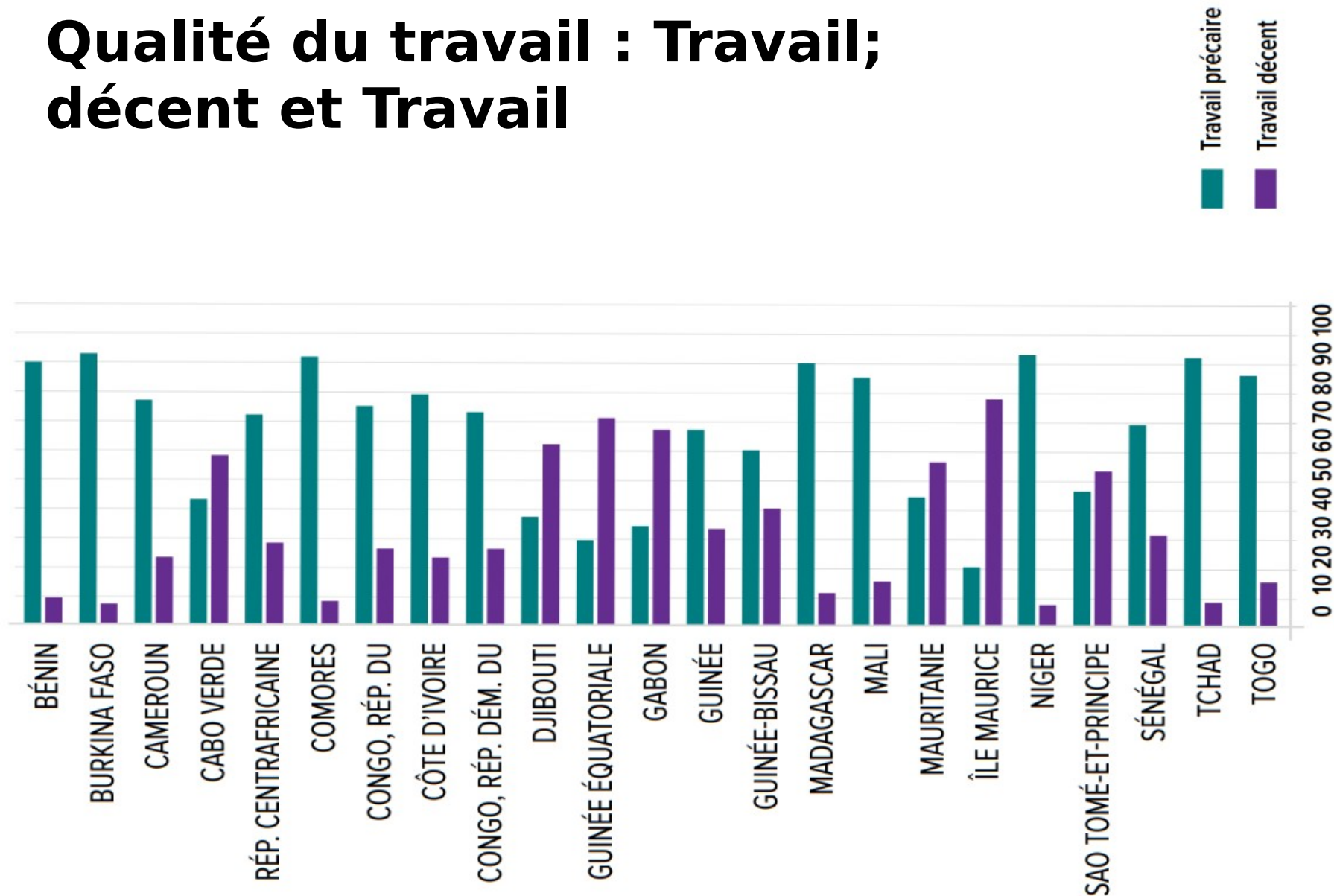


Figure : Part du travail décent et travail précaire en Afrique (OIT, 2021)

## QUELS TYPE D'EMPLOIS PREFERENT LES JEUNES

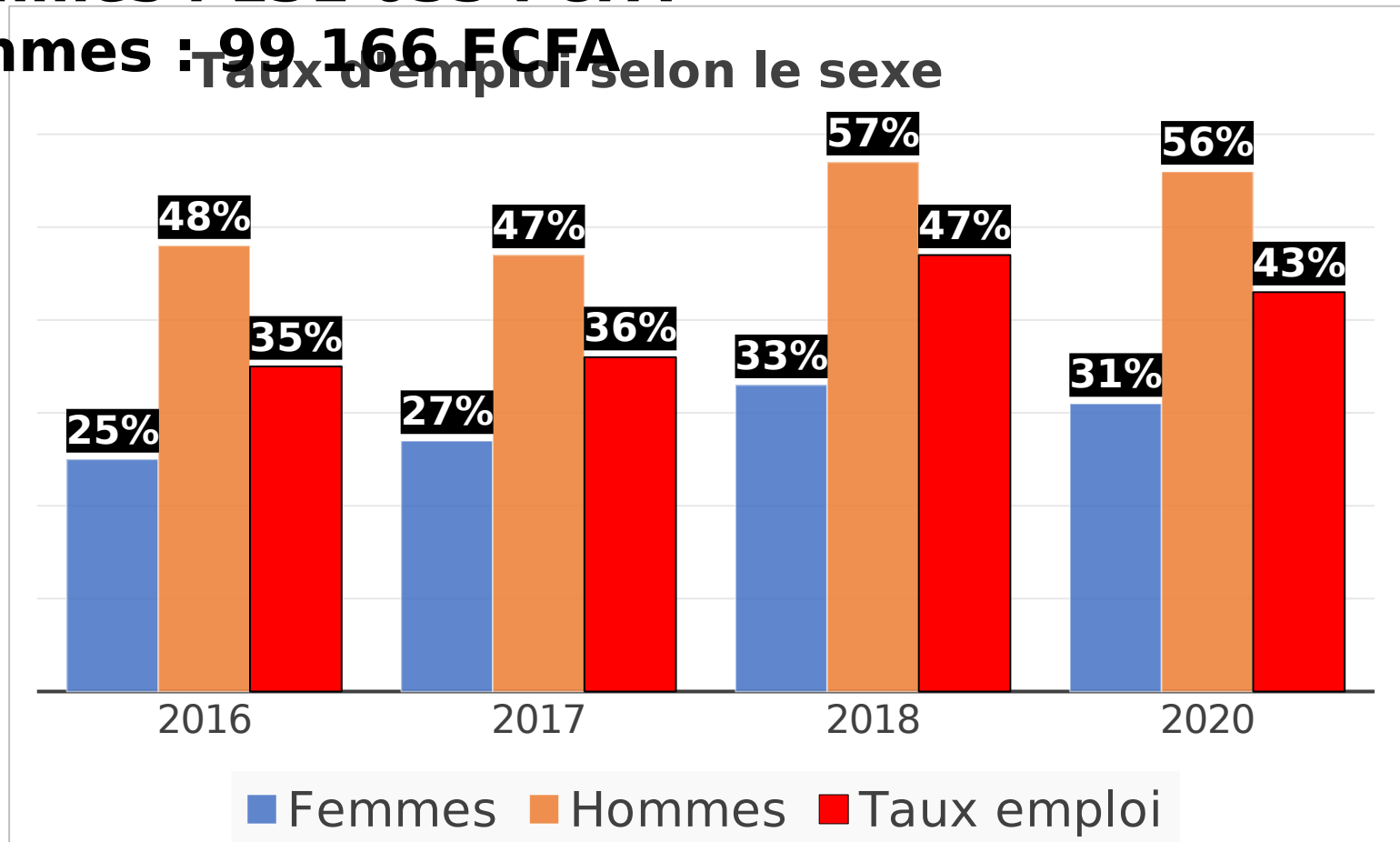
Selon une récente enquête menée en 2021 par l'OCDE auprès d'une dizaine de pays africains, **la majorité des étudiants - soit 74 % - souhaitent travailler dans le secteur public.**

Plupart des jeunes diplômés africains, l'entrepreneuriat se présente comme une **solution de dernier recours** qui est **saisie après avoir épuisé toutes les autres options**. Pour ces jeunes, la première option est la recherche d'un emploi stable dans le secteur public, suivie par celle dans le secteur privé formel. Ceci est encore plus vrai dans **les pays francophones de l'Afrique subsaharienne**. Autrement dit, les jeunes africains aspirent à des **emplois formels productifs** qui offrent une **sécurité, une stabilité de revenus, ainsi que de meilleurs salaires retraite, est très prisée** que le **marché du travail actuel est incapable d'offrir**. En conséquence, **plusieurs jeunes africains**

# Situation de l'emploi au Sénégal

Faible niveau de salaire :

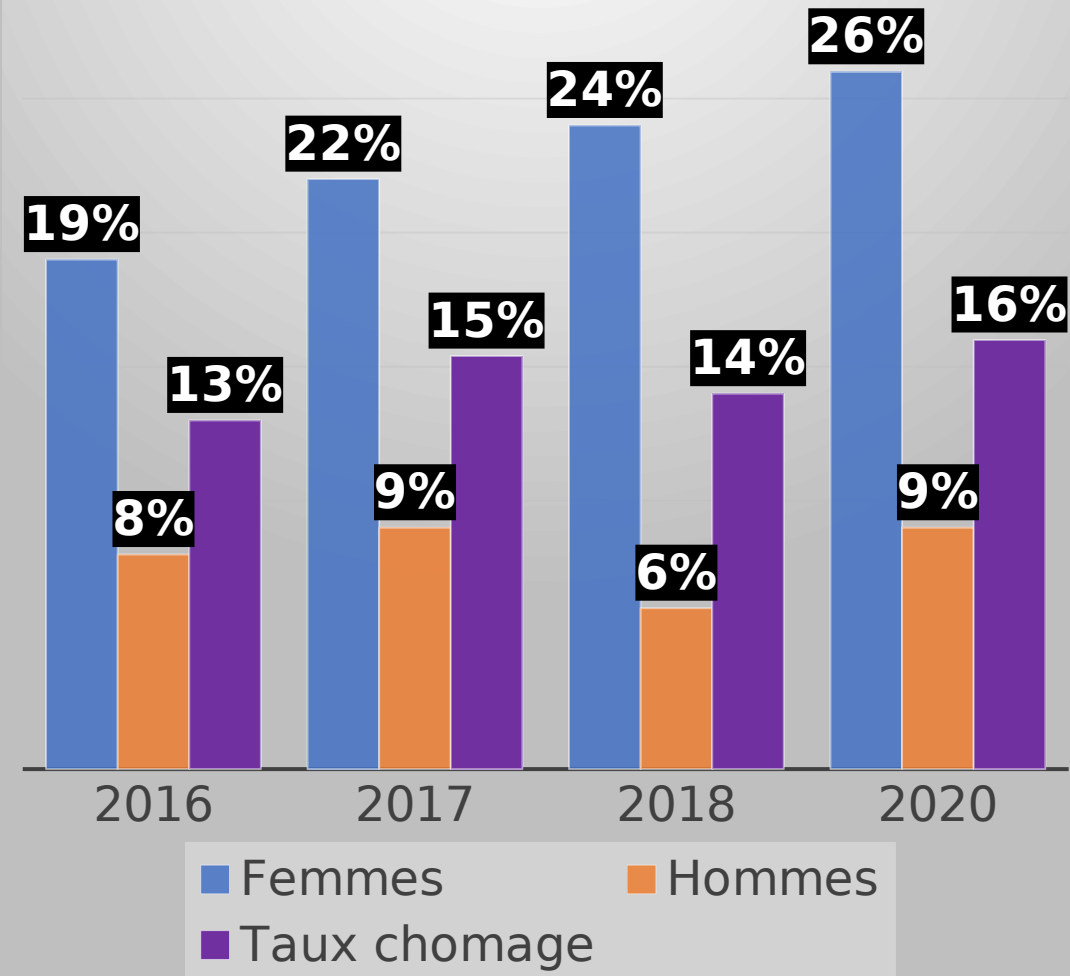
- Le salaire moyen mensuel d'un employé est estimé à 122 131 FCFA.
- Hommes : 131 033 FCFA
- Femmes : 99 166 FCFA



Source : ANSD : Enquête nationale sur l'emploi au Sénégal, 2020

# Situation du chômage au Sénégal

## Taux de chômage selon le sexe



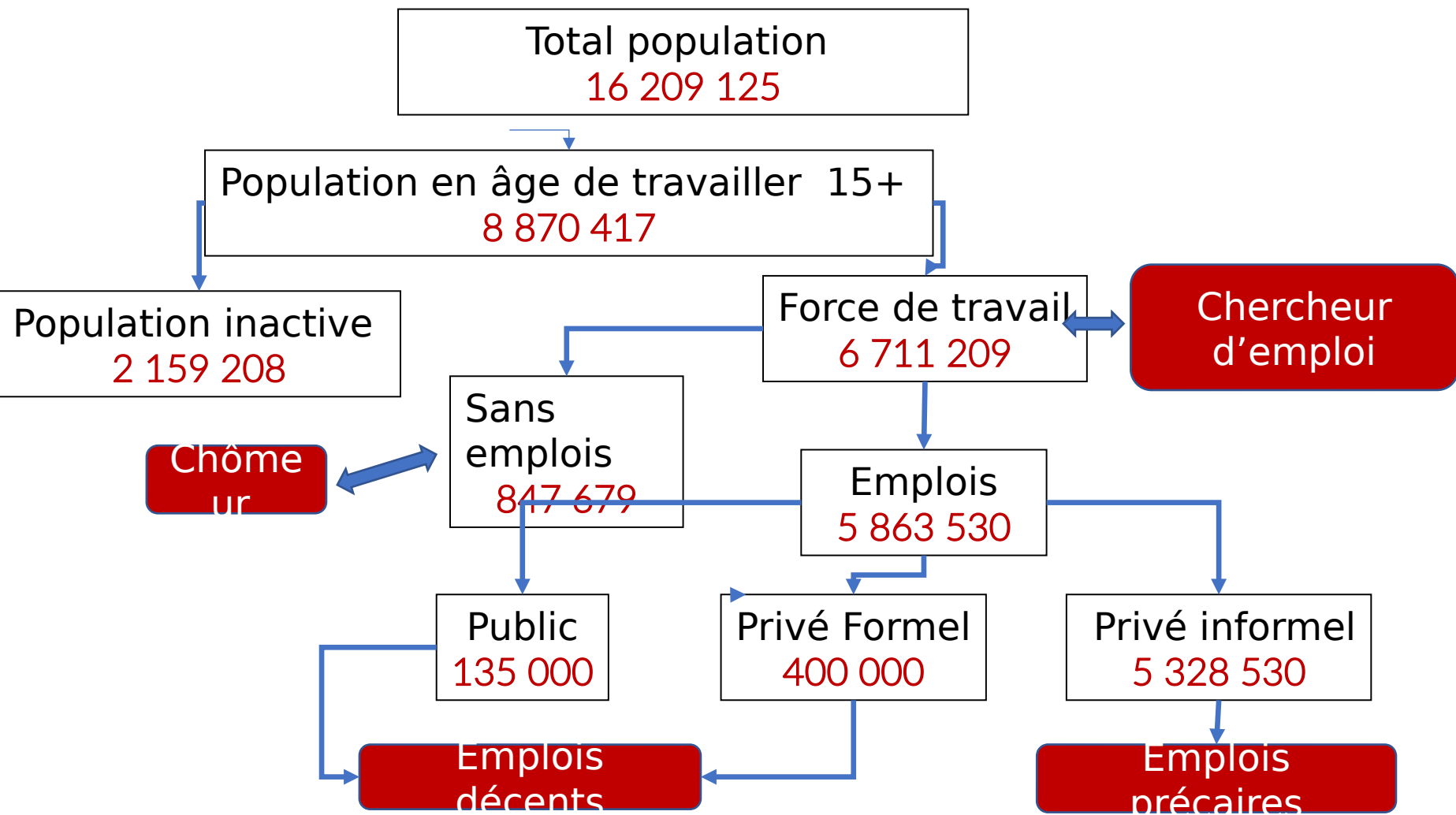
### Les jeunes sont les plus touchés

- 6 chômeurs sur 10 (62,8 %) sont âgés de 15 à 34 ans.
- Les taux les plus élevés sont observés chez les jeunes des tranches d'âges 20-24 ans et 25-29 ans, soit respectivement 18,9 % et 18,3 %.

### Les plus diplômés sont les plus touchés

- 12,1 % parmi les personnes sans diplôme
- 15,7% titulaire du CEPE/CFEE,
- 15,2% titulaires du BAC/DT/BT
- 22,8% Titulaire du BAC+2

# CONTEXT DE L'EMPLOI AU SENEGAL



## Evolution du nombre d'étudiants par année

<b>Année</b>	<b>Public</b>	<b>Privé</b>	<b>Total</b>
2013	89 555	47 531	137 086
2014	91 566	59 155	150 721
2015	100 186	66 372	166 558
2016	110 532	75 581	186 113
2017	127 855	75 368	203 223
2018	146 611	77 250	223 861
2019	148 911	80 202	229 113
2020	<b>169</b>	<b>83</b>	<b>252</b>



# **Situation salariale**

## **Faible niveau de salaire :**

- **Le salaire moyen mensuel d'un employé est estimé à 122 131 FCFA.**
- **Hommes : 131 033 FCFA**
- **Femmes : 99 166 FCFA**



**Plus de 3500 morts parmi les jeunes qui tentent l'émigration clandestine**

**40%** des jeunes recrutés par les mouvements jihadistes/rebelles sont motivées par le manque d'opportunités





# L'ENTREPRENEURIAT EST-IL LA SOLUTION ????

**75%** des jeunes considèrent que l'entrepreneuriat est un bon choix de carrière et que cela leur vaut admiration et respect de leur communauté

**60%** des 18-35 ans en Afrique pourraient monter leur propre business



# **LE NUMERIQUE : UNE SOLUTION**

# Contribution à la croissance

Catalyseur à la modernisation de l'économie et à l'amélioration de la compétitivité

Secteur moteur de l'économie

Contribue à la croissance du PIB de l'ensemble des autres secteurs économiques

le numérique  
PIB en 2019



Développement  
d'application



Big data



Solutions de E-  
paiement

5% du

**Clusters  
posteurs de  
croissance**



Cloud



Dématérialisation

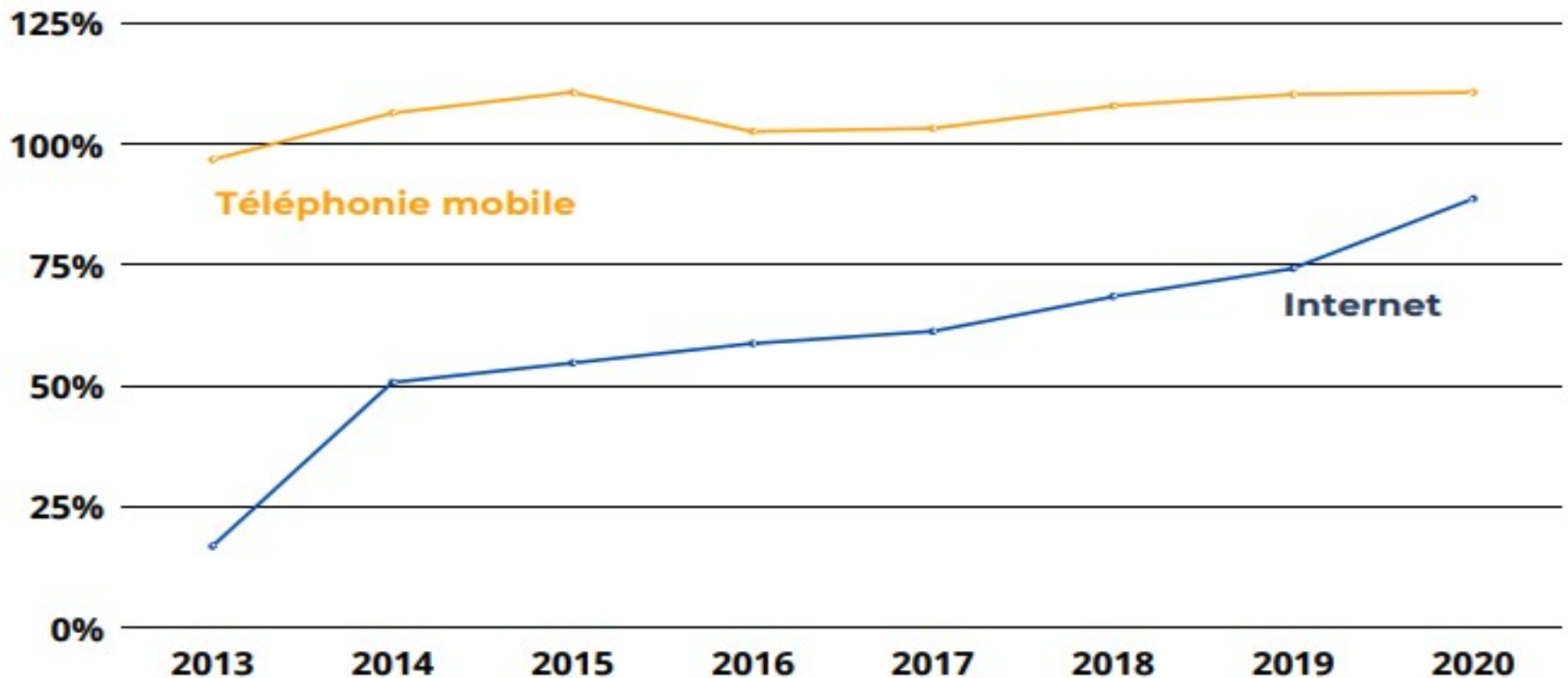


Fintech

# Contribution à la croissance

20% de croissance annuelle du secteur du numérique tiré par la téléphonie mobile et les offres de services.

Un taux de pénétration en hausse





# Effet levier / démultiplicateur

Contribue à la croissance du PIB de l'ensemble des autres secteurs économiques

Levier essentiel de démultiplication des gains de productivité des services administratifs et des secteurs de l'économie, à travers le rehaussement qualitatif et la diversité de l'offre de



E-TOURISME



HEALTHTECH



EDTECH



AGRITECH



GOVTECH



GREEN TECH



E-LOGISTICS



DEEPTech (BLOCKCHAIN,  
BIG DATA, IOT...)



FASHION TECH



PROPTech



MARTECH



FINTECH



MOBILITY



FOODTECH



E-COMMERCE

# Mais, le Sénégal est loin d'être champion dans le Continent



- Absent des 14 pays africains classés parmi les 100 meilleurs écosystèmes d'innovation et de startups dans le monde.

Rapport "Startup Ecosystem Ranking" 2021 réalisé par Startup Blink.

- 105ème rang parmi les 131 premiers pays innovants et au 8ème rang en Afrique subsaharienne derrière (île Maurice, Afrique du Sud, Kenya, Tanzanie, Botswana, Rwanda, Cabo Verde).

# UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE POUR FERTILISER L'ENTREPRENEURIAT NUMERIQUE

- Plan Sénégal Emergent ; Stratégie Sénégal numérique SN25 (2016-2025)
- Programme Smart Senegal avec 5 projets majeurs : Safe city; Smart education; Smart territoire; Smart wifi; Cable sous marin
- Loi Startup ACT votée en 2020
- Quelques réalisations :
  - **Parc technologie numérique;**
  - **Datacenter tiers 3;**
  - **Super calculateur d'Afrique de l'ouest ;**
  - **Centre d'Excellence en Mathématique et TIC;**
  - **les UVS**
  - **Centre Mohamed Bin Zayed pour l'innovation**

## Focus sur le Centre Mohamed Bin Zayed

- Un hub d'innovation pour contribuer à rendre l'écosystème favorable à l'émergence de champions
- L'ambition est de positionner le Sénégal comme Hub d'innovation de référence en Afrique en faisant du numérique et de l'innovation des leviers de croissance multi-sectorielles
- Le Centre s'appuie sur trois piliers :
  - **Un écosystème mondial qui accueillera des acteurs nationaux et internationaux autour d'un but commun.**
  - **Le développement d'une culture entrepreneuriale axée sur l'agilité et orientée**

# **Définition de concept: Entrepreneuriat**

Entre le 15 et 20<sup>ème</sup> siècle

**Serret (1600) : celui ou celle qui a la « capacité de mobiliser et de gérer des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter une entreprise »**

**Cantillon (1734) celui ou celle qui à « la capacité à prendre des risques pour créer son propre emploi, se prendre en main et prendre des risques dans un environnement incertain ».**

**Schumpeter (1935): c'est la « capacité à introduire des innovations, de provoquer et de profiter d'un déséquilibre du marché »**

- **Mobilisation de ressources humaines et matérielles**
- **Création d'entreprises**
- **Prise en compte du risque**
- **Innovation : Création de nouveaux**



A partir des années 2000

OCDE (2007) : « **toute activité économique, boostée par son milieu, orientée vers la création de richesse, le développement de nouveaux produits ou processus de production et l'extension des marchés** ». »

Institut du Québec (2010) mesure l'entrepreneuriat en utilisant les critères suivants  
«

- ✓ **Création d'entreprise, rôle des entrepreneurs dans celle-ci,**
- ✓ **Changement intervenu dans la direction et la propriété tels que les rachats et la reprise d'une activité existante,**
- ✓ **Innovation ou l'ajustement dans les entreprises pérennes sur toutes les formes d'actions humaines pour faire face à**

# Qu'est ce que l'Entrepreneuriat

## 03 Concepts :

- 1. Entreprendre** : se décider à faire une chose et s'engager dans son exécution
- 2. Entreprise** : Une unité économique et juridique de production et/ou de commercialisation de biens et des services
- 3. Entrepreneur** : Une personne physique que prend le risque de réunir ses **moyens** et qui a pour but de réaliser un certain nombres **d'objectifs économiques** et ou **sociaux**

# L'esprit d'entreprise

**L'esprit d'entreprise :** Désigne la **détermination et l'aptitude** d'un individu à **identifier une opportunité et la saisir pour produire une nouvelle valeur** (*Commission Européenne*)

## **Dans le modèle d'esprit d'entreprise :**

Tout individu a le potentiel s'il y a la volonté, le dynamisme et la motivation.

L'esprit d'entreprise est une dynamique d'actions :

1. Repérer des opportunités, identifier des problèmes
2. Exploiter des opportunités, apporter les solutions

# Facteurs de fécondation de l'esprit entrepreneurial

## Facteurs internes :

Éducation, niveau  
implication, catégorie  
socio-économique,  
socio-professionnelle,  
croyance, valeur,  
coutumes

## Facteurs externes :

Politiques,  
économiques,  
juridiques, financiers,  
fiscaux,  
technologiques,  
environnementales,  
socio-culturelles



Stratégie Numérique SN2025

Programme Smart Sénégal

Data center : inauguré en juin 2021: souveraineté digitale

Politique d'informatisation de l'Etat du Sénégal

Désenclavement numérique des territoires

iCog Labs - le premier laboratoire éthiopien d'IA et

# CADRE ENTREPRENEURIAL

## LEADERSHIP

un leader avisé et  
volontaire, généreux,  
engagé, juste et droit

## BONNE EQUIPE

## MISER SUR LES FEMMES ET LES JEUNES

Force de travail, la créativité, le  
marché de consommation

## ETRE SOIS-MEME ET SE CONNECTER A SON ENVIRONNEMENT

**LES DEUX  
CULTES**    Culte du  
Savoir  
Culte du Travail

# **Les Etapes vers l'entrepreneuriat**



# ETAPES DE L'ENTREPRENEURIAT

## L'OPPORTUNITE – LA CONFIANCE – LA PREPARATION

**1- L'OPPORTUNITE** : L'entrepreneuriat peut commencer par une chose simple qui est l'**OPPORTUNITE**. C'est-à-dire, la personne qui veut entreprendre ou l'entrepreneur voit toujours un **DECALAGE** entre une **SITUATION ACTUELLE** et une **SITUATION FUTURE** qui peut être **MEILLEURE**. Donc l'**OPPORTUNITE** vient répondre à un **BESOIN**.

**2- LA CONFIANCE** : Une fois que l'OPPORTUNITE existe et que l'entrepreneur est prête à la saisir, le deuxième facteur important est la **CONFIANCE**, notamment, la **CONFIANCE** à son idée de valorisation de l'OPPORTUNITE et la **CONFIANCE** en soi-même.

En effet, entre voir une opportunité et la saisir, il y a tout un processus psychologique, technique, administratif et financier

### 3- LA PREPARATION



Elle passe par plusieurs étapes et plusieurs états d'esprits.

- ***Je ne ferai jamais ça, je ne vais quand même pas faire ça*** : Au départ le futur entrepreneur a une idée mais dès il lui est très difficile de sortir de sa zone de confort, par conséquent on peut être dans une **réticence** qui est **interne**
- *Je voudrais être entrepreneur, comment pourrais-je créer mon entreprise:* **Auto-coaching moral et psychique :**
- *Je peux le faire :* **Installation de la confiance**
- *Allez je me lance, je suis entrepreneur :* **Pour rester entrepreneur c'est la persévérance et la motivation dans le temps**

# ETAPES DE L'ENTREPRENEURIAT

L'OPPORTUNITE – LA CONFIANCE – LA PREPARATION

## **1- Haut degré de motivation et de détermination**

- Recherche de l'accomplissement financier et social, personnel
- Envie de liberté et d'indépendance

## **2- Forte aptitude et compétence**

**3- Avoir des valeurs: gout du risque, autonomie, leadership, ténacité, confiance en soi**

**Disposer d'idées et de marchés**

# LE MODELE ENTREPRENEURIAL L

$$X = Y$$

$$+ Z$$

Le Modèle entrepreneurial vous permet de passer de votre **IDEE** à un **PROJET**  
**C'est une équation à trois inconnus :**

$$X=Y+Z$$

**X** : représente le **PROBLEME** :

- Cela vaut dire lorsque vous mettez en place un projet, il doit toujours obéir à résoudre un **PROBLEME**.
- Le début d'un **PROJET** commence par le **PROBLEME**.
- On ne peut pas mettre en place un **PROJET** lorsqu'il n'y a pas de **PROBLEME** à résoudre.
- Donc, la base d'un **PROJET**, c'est le **PROBLEME**.
- Quel est problème que vous voulez résoudre, quel est le problème que vous avez identifié dans l'environnement??????????

Un **PROBLEME** peut être identifié sur vous-même, chez les autres, dans votre village, quartier, ville, région, classe, université, en Afrique, dans le monde.

Donc, vous pouvez **RENCONTRER** un problème ou **OBSERVER** ou **ENTENDRE** les **PROBLEMES** que les autres rencontrent

# PROBLEME -- SOLUTION -- EQUIPE



## PROBLEME

Le **PROBLEME** doit être précis et circonscrit.

Le **PROBLEME** peut-être sur vous-même, chez les autres, dans le village, quartier, classe, université,,,

N'essayer pas de résoudre plusieurs **PROBLEMES** en même temps



## SOLUTION

Après le **PROBLEME**, vient la **SOLUTION**

La **SOLUTION** doit être précise en fonction du **PROBLEME** que vous avez identifié

Tout **PROBLEME** qui n'a pas de **SOLUTION** n'est pas un **PROBLEME**

N'essayer pas d'apporter plusieurs **SOLUTIONS** à un ou plusieurs **PROBLEME(s)**

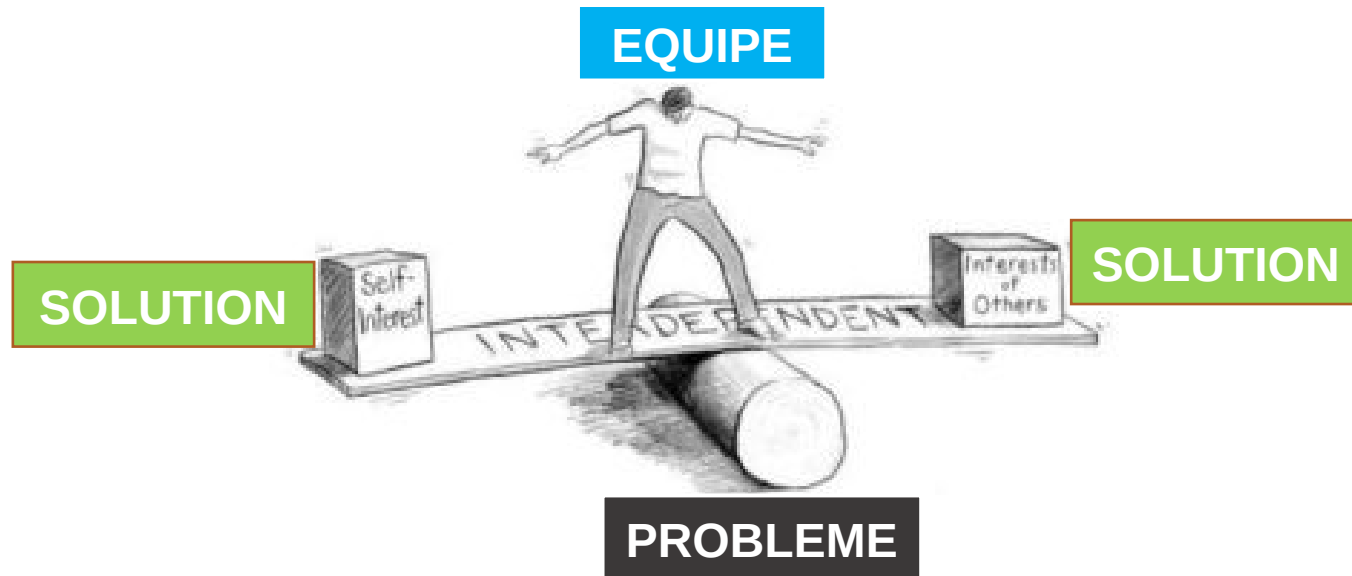


## EQUIPE

Après la **SOLUTION**, vient l'**EQUIPE** avec qui vous allez collaborer pour pouvoir apporter la **SOLUTION** qui permet de résoudre le **PROBLEME**

Une **EQUIPE** diversifiée, genrée, intergénérationnelle, soudée, dynamique, volontaire, motivée, qui partage les mêmes valeurs, les mêmes croyances, convictions que vous, prête à mouiller le maillon.

# INTERDEPENDANCE ENTRE PROBLEME -- SOLUTION -- EQUIPE



Cela vaut dire que **SI** :

- Le **PROBLEME** n'a pas été bien identifié la **SOLUTION** ne sera pas pertinente.
- Le **PROBLEME** est bien identifié et que vous avez mis en place une **REPONSE** au lieu d'une **SOLUTION**, le **PROBLEME** ne sera pas entièrement résolu ou pas résolu : **C'est l'Effet PARACETAMOL**
- Le **PROBLEME** est bien identifié et vous avez trouvé une bonne **SOLUTION** mais vous n'avez pas une bonne **EQUIPE**, le **PROBLEME** ne sera pas résolu.

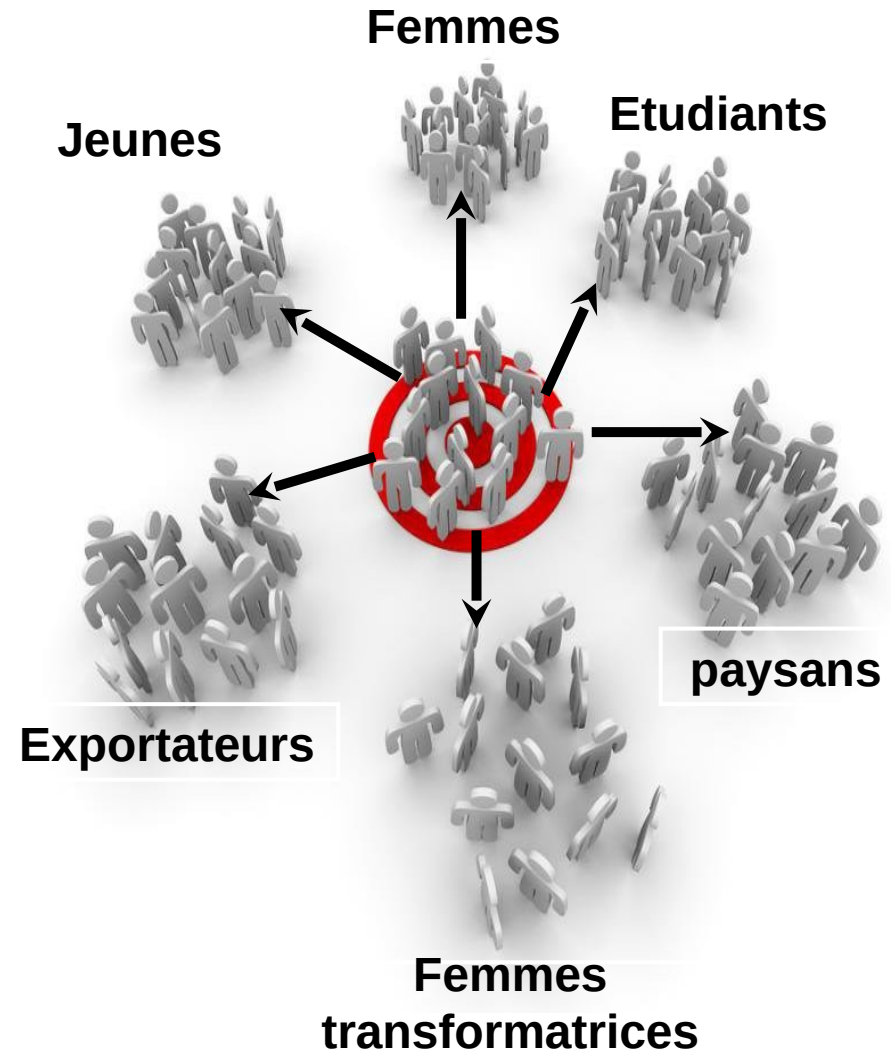
# Modèle entrepreneurial : $X=Y+Z$

**Y** : représente le **POPULATION CIBLE** :

Ce sont les **PERSONNES CIBLES** qui rencontrent le **PROBLEME** que vous avez identifié dans le **X**.

Il s'agit de se poser la question : Quelles sont les catégories de **PERSONNES CIBLES** (spécifiques) qui rencontrent le **PROBLEME** que j'ai identifié.

Parce que ce sont les mêmes **PERSONNES** qui rencontrent le même **PROBLEME** qui auront besoin de la **SOLUTION** et qui seront prêtes à payer pour obtenir la **SOLUTION** que vous êtes entrain de développer avec votre **EQUIPE**.





# Modèle entrepreneurial : $X=Y+Z$

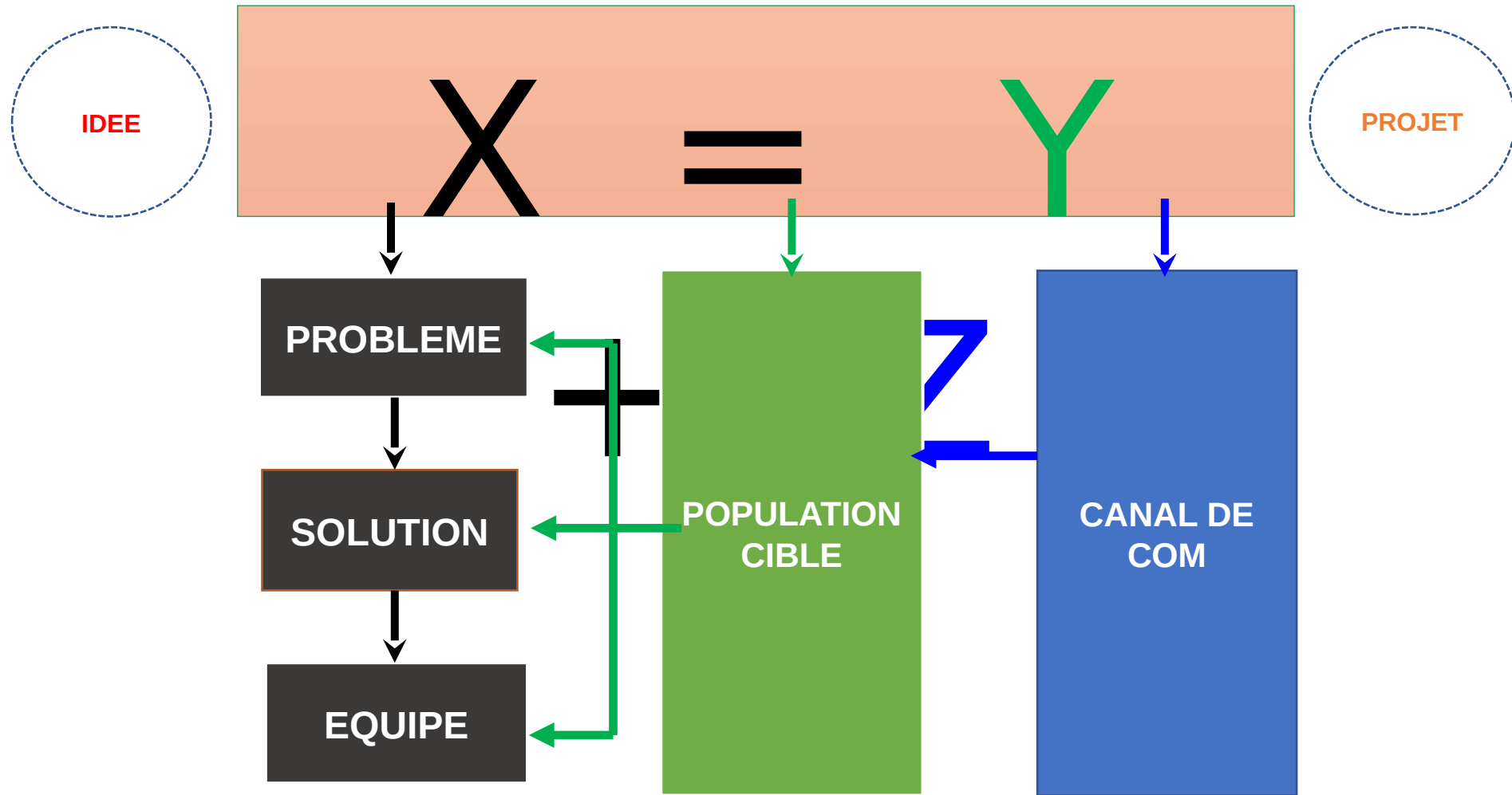
**Z** : représente les **CANAUX DE COMMUNICATION** :

Ce sont les **CANAUX DE COMMUNICATION** qui permettent de toucher la POPULATION CIBLE (**Y**) qui rencontrent le **PROBLEME X**.

Les moyens de communications peuvent être directs (contact physique) ou indirects (média, réseaux sociaux)



# SCHEMAT DU MODELE ENTREPRENEURIAL



Le modèle ENTREPRENEURIAL est important à comprendre, parce qu'on parle d'**IDEE**, lorsqu'on a pas encore résolu le PROBLEME, et de **PROJET**, lorsqu'on a débuté la résolution du PROBLEME

Le **PROJET** c'est lorsque vous avez commencé à résoudre de manière opérationnelle le PROBLEME. Tant que vous n'avez pas commencé, ca reste une **IDEE**.

# **COMMENT DEMARRER EN ENTREPRENEURIA T**

# Comment démarrer

Deux approches :

1/ L'approche formelle :

soit vous démarrer de façon formelle, il vous faut un business plan, une étude de marché, une étude financière. En tout cas tout ce qu'il vous faut pour décrire votre projet sur un papier.

C'est à la mode et c'est une exigence de vos partenaires pour vous accompagner dans le développement et la mise en œuvre de votre projet

Cela a un risque, vous pouvez rester pendant plus de six mois pour développer votre approche de conception de projet, pour rechercher les personnes qui peuvent vous accompagner dans la recherche de financement.

Contraintes majeures : TROUVER LE FINANCEMENT DE VOTRE PROJET

2/l'approche informelle : avoir une idée et démarrer petits avec

# Le Business Model Canvas (BMC)

Le **BMC** est issu du livre ***Business model generation*** d'Alexander OSTERWALDER et Yves PIGNEUR. Il permet de cartographier les éléments clés de votre projet et de les organiser en un tout, d'abord cohérent, ensuite pertinent, voire innovant.

Le **BMC** est un outil que l'on utilise pour retranscrire de manière simple le modèle économique d'une entreprise. Il est parfaitement adapté à la phase de création, et peut aussi être utilisé pour le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.

Les éléments du BMC seront affinés au fil de l'étude de votre projet de façon à ce que tous les éléments clés du projet soient indiqués et visibles en un coup d'œil. Ce seront les premières lignes de votre business plan.

Servez-vous de cet outil tout au long du travail sur votre projet en l'ajustant et en le précisant au fur et à mesure. Cela vous obligera, pour chaque composante du projet, à synthétiser la décision prise

# 09 BLOCS DU BMC

**Un segment de clientèle ou de marché: Pour qui?** c'est un groupe homogène de personnes ou d'entreprises qui ont les mêmes besoins, que vous pouvez servir via le même canal, et qui seront sensibles à la même communication, qui accepteront de payer le même prix, et avec lesquels vous aurez les mêmes types de relations.

**Proposition de valeur : Quoi et pourquoi?** c'est ce que vous allez offrir à votre client, la valeur que vous allez lui apporter. Il s'agit de la combinaison de produits et/ou de services qui répondent aux exigences de vos différents cibles de clientèle.

**Canaux de communication** : Comment? c'est par quel canal vous allez faire connaître vos produits et/ou services (proposition de valeurs). **Relations clients** : Quel type de relations allez-vous établir avec votre cible / Quel type de service après vente?

**Ressources clés : Avec quoi?** Ce sont les ressources indispensables au fonctionnement de votre activité : locaux, matériels, machines, fonds financiers, ressources humaines, achats de compétences, logiciels, marque.

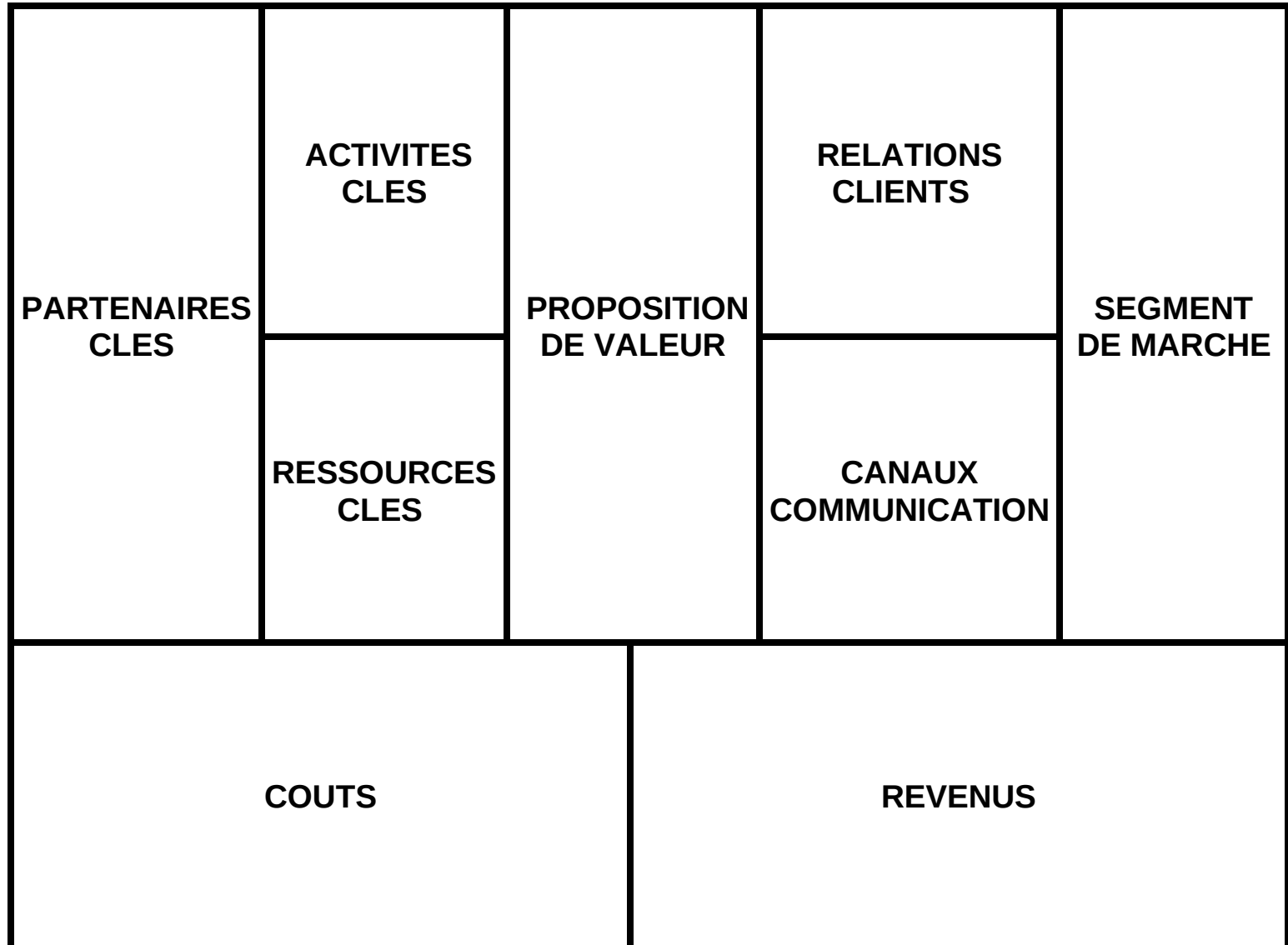
# 09 BLOCS DU BMC (suite)

**Activités clés : quoi ?** Ce sont les **activités indispensables au fonctionnement de votre entreprise** : la production, la gestion logistique, l'ingénierie, la gestion d'un site web... Posez-vous la question suivante : Posez-vous la question suivante : “Si je n'exerce pas cette activité, puis-je faire tourner mon entreprise ?”, si la réponse est “non”, c'est une activité-clé.

**Partenariats clés : avec qui ?** Ce sont les **intervenants stratégiques** du projet : fournisseurs clés, bailleurs de fonds, partenaires clés... Des ressources que vous allez vous procurer grâce aux partenariats. **Parfois, des partenaires sont aussi des clients.** Posez-vous la question suivante “Si je n'ai pas ce partenaire, puis-je faire tourner mon entreprise ?”, si la réponse est “non”, c'est un partenaire-clé.

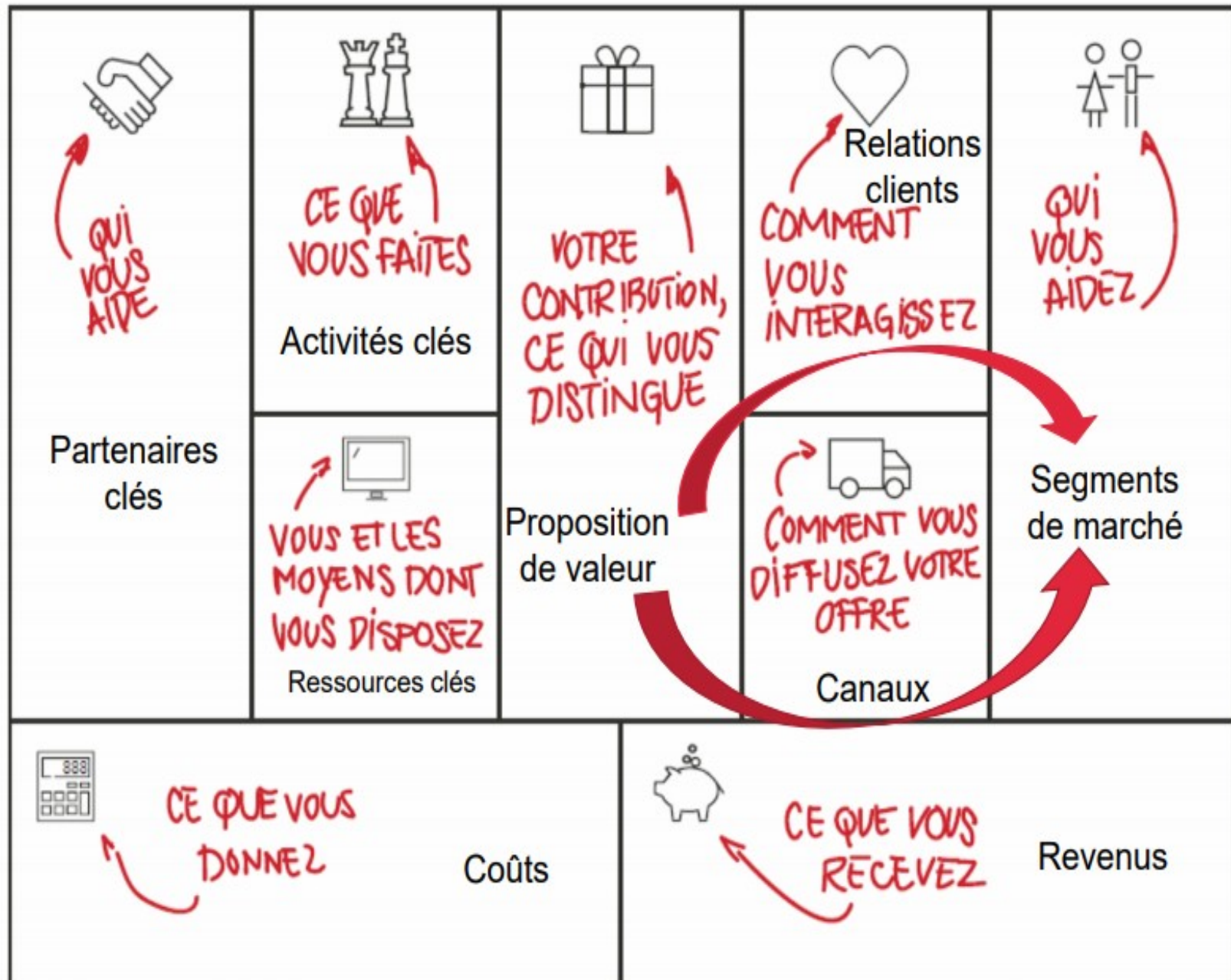
**Structure des coûts : combien ?** Quels sont les coûts les plus importants ? Quelles sont les activités les plus coûteuses ? Quelles sont les ressources les plus coûteuses ?.

## BMC : Business Model Canvas





# BMC : Business Model Canvas

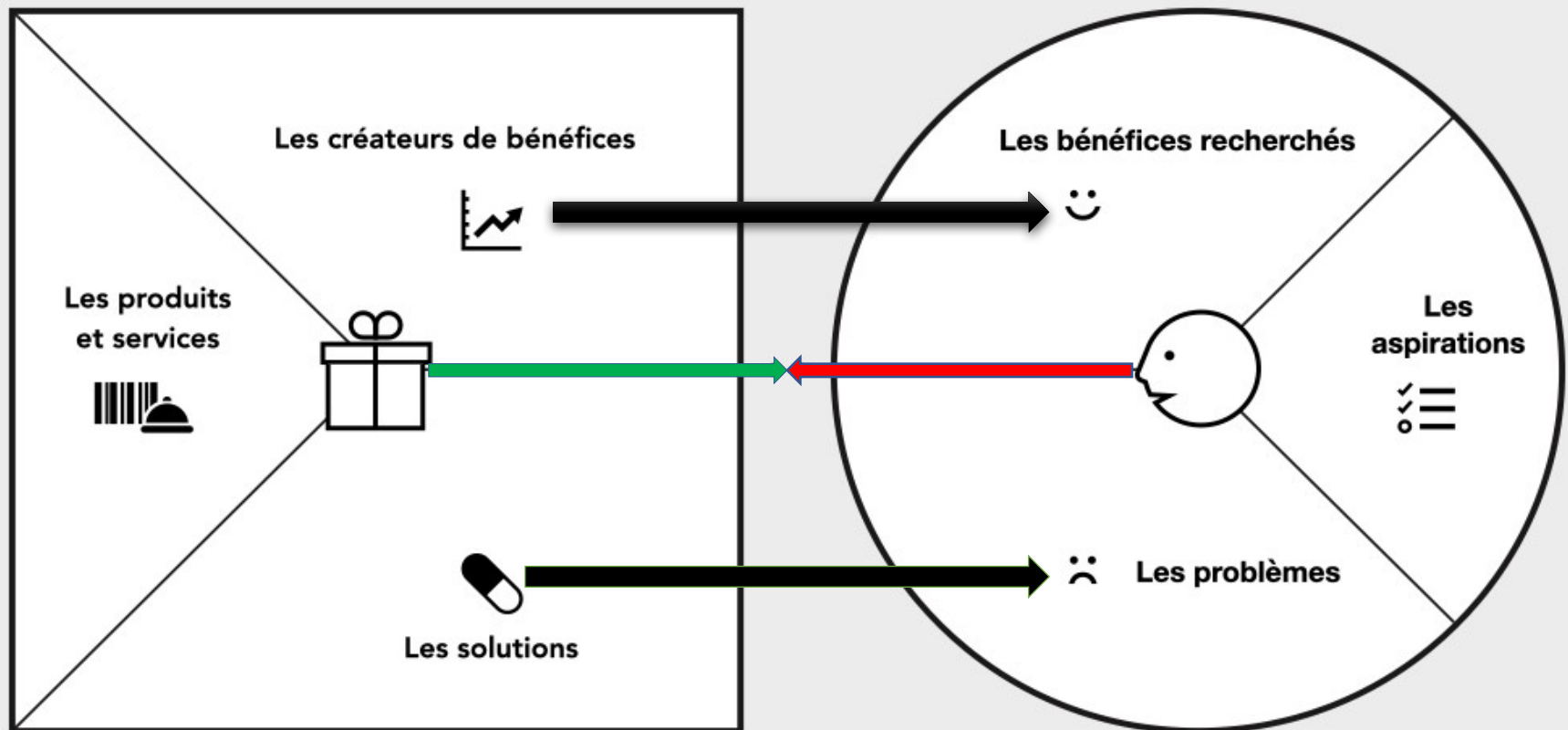


# Le Value Proposition Canvas

The Value Proposition Canvas

La carte de la valeur

Le profil des clients



## Exemple : BMC : Entreprise de production de lait frais de vache

<b>Partenaires clés :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Unités de transformations</li><li>Consommateurs de lait frais</li><li>Agriculteurs</li><li>Services vétérinaires</li><li>Institutions financières</li><li>ONG</li><li>Partenaires techniques et financiers</li><li>Universités</li></ul>	<b>Activités clés :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Productions (acquisitions des équipements, alimentations, suivi sanitaire, vaccination..)</li><li>Conditionnement du lait</li><li>Transport du lait</li><li>Vente du lait frais</li><li>Vente du cheptel réformé</li><li>Vente de fumure organique</li></ul>	<b>Proposition de valeurs :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Production de lait de vache de haute qualité, plus sain et plus sure</li><li>Lait de vache sans résidus d'antibiotiques</li><li>Cheptel sur pied</li></ul>	<b>Relations clients :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Services après-vente</li><li>Assurance qualité (certification)</li><li>Lait frais et sain</li><li>Cheptel en bonne santé</li></ul>	<b>Segments de clients</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Unités de transformations de lait de vache du département de Bignona</li><li>Supérettes (Auchan, EDK, Bonjour)</li><li>Femmes allaitantes et nouveaux nés</li><li>Agriculteurs</li><li>Bouchers locaux</li></ul>
	<b>Ressources clés :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>01 ha de terre</li><li>Salles de traite</li><li>Vétérinaires</li><li>Bergers</li><li>Equipements et matériels d'élevage</li><li>Crédits bancaires, subventions, fonds propres</li></ul>		<b>Canaux de communication :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Camions frigorifiques pour le transport</li><li>Vente bord champ</li><li>Livraison à domicile (Tiak Tiak, Jakarta)</li><li>Page Facebook, groupe whatsapp</li></ul>	
<b>Coûts :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Couts administratifs : salaires et charges salariales,</li><li>Couts de production : intrants, équipements, entretiens</li><li>Couts de marketing : publicité, brochure</li></ul>			<b>Revenus :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Prix du lait à 250 fcfa/litre</li><li>Bétail sur pied à 250 000 par tête</li><li>La fumure organique à 15 000 Fcfa le sac</li></ul>	

# LE BUSINESS PLAN ou PLAN D'AFFAIRE

## Qu'est ce que le Business Plan:

- C'est ce que le bulletin de naissance est pour l'individu
- C'est ce que la carte grise est à la voiture
- Le business plan est un instrument, un outil de pilotage, une référence, un cadre de lecture, une synthèse, un état des lieux, un GPS et aussi un tableau de bord pour l'entrepreneur débutant ou non comme pour le chef d'entreprise
- C'est le Business plan qui structure l'idée d'entreprise en une réalité compréhensible par les analystes comme les banquiers, les comptables, les investisseurs, les bailleurs de fonds, les individus intéressés par votre idée
- Le Business plan est une traduction littérale de l'entreprise en suffisance abrégée
- Il est possible de le faire que quand la personne a une bonne visibilité sur ses produits et/ou services, les coûts associés et les bénéfices prévus
- Un business plan reste un élément d'argumentaire, un document de conviction pour les entrepreneurs comme les décideurs.

# LE BUSINESS PLAN ou PLAN D'AFFAIRE

**Est-il possible de faire passer son projet à l'analyse d'un banquier, bailleur de fonds, un investisseur sans un business plan?**

**Nous pensons que NON.**

C'est pourquoi:

A/ Il urge pour tout porteur de projet de formalisation son idée avec une photographie :

- Des besoins
- Des ressources financières disponibles, des investissements recherchés
- Du personnels nécessaires
- Des intrants, technologies, équipements, infrastructures nécessaires à la production des biens et services



B/ Il est aussi important de connaitre :

- Son marché
- Ses produits, services
- Sa compétitivité, ses avantages comparatifs

# LE BUSINESS PLAN ou PLAN D'AFFAIRE

## La structure d'un business plan

Un business plan comprend deux parties essentielles:

- **La présentation générale du projet :**

Dans cette partie le porteur de projet est tenu d'expliquer les motivations, les espoirs et les réalités du marché basées sur les besoins des consommateurs pour un produit ou service donné

- **Les éléments quantitatifs :**

Cette partie est la synthèse des chiffres liées coûts et bénéfices de la production de biens ou de services.

Ce travail de fourmi est nécessaire avant de lancer ou de tester un produit ou un service.



# **COMMENT CRÉER SON ENTREPRISE**

# STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE (suite)

L'entreprise est une **personne morale** ayant une **dénomination juridique**. Vous devez vous informer sur les différents types de statuts juridiques existants avant de faire un choix définitif.

Chaque forme d'entreprise a ses **modalités qui lui sont propres, ses avantages et ses inconvénients**. L'essentiel pour vous est de choisir une forme juridique adaptée à votre situation personnelle. Le choix de votre statut juridique est un passage obligatoire pour la création de votre société. Il intervient au moment de l'immatriculation activité au registre du commerce.

Le choix se fait sur la base de plusieurs critères :

- la nature de l'activité exercée
- le choix d'entreprendre seul ou avec des tiers
- le montant du capital social et les besoins en financement
- le mode d'imposition des bénéfices
- les perspectives de développement de votre business



# STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE (suite)

**Nature de l'activité :** L'exploitation de certaines activités réglementées par les pouvoirs publics, impose à l'entrepreneur le choix du statut juridique de son entreprise. Il est primordial de se renseigner auprès des organismes chargés de l'immatriculation des sociétés pour valider les choix définitifs.

**Volonté d'entreprendre seul ou de s'associer avec des tiers :** Si vous voulez avoir la liberté d'agir et de ne rendre compte à personne des décisions qui émanent de votre activité, le statut juridique le plus approprié est l'entreprise individuelle.

Si vous envisagez de partager votre aventure entrepreneuriale avec d'autres personnes et gagner la confiance des institutions de crédit, il est important de penser à vous associer.

L'association en entreprise implique le partage de tout: les responsabilités, les énergies et les efforts à fournir, les bénéfices générées par l'activité.

Enfin, la volonté de s'associer ou non doit être prise avec une réflexion objective.

# STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE (suite)

**Besoin en financement :** En fonction de l'importance des capitaux à mobiliser pour démarrer, votre business peut vous pousser à choisir un statut de société pour faciliter la recherche de partenaires financiers afin de couvrir vos besoins en financement.

**Mode d'imposition des bénéfices :** Le régime fiscal des entreprises en Afrique est différent selon la personnalité juridique de votre société, la nature de l'activité et le montant du chiffre d'affaire annuel.

**Perspective de développement de votre business:** le choix du statut de votre entreprise peut dépendre du plan de développement de votre business.

Cela veut dire que le choix du statut juridique peut être guidé par les stratégies de développement de votre entreprise, d'une part, et fixe le statut et les prérogatives du chef d'entreprise, d'autre part.

# STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE (suite)

En Afrique francophone, le statut juridique des sociétés est défini par les règles de l'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires), qui regroupe les 14 pays de la zone franc CFA, plus le Comores et la Guinée Conakry.

La réglementation de l'OHADA préconise **8 formes de statuts juridiques**.

Les 4 statuts juridiques les plus utilisées au Sénégal sont :

1. Le groupement d'intérêt économique (GIE)
2. L'entreprise individuelle
3. La société à responsabilité limitée (SARL)
4. La société anonyme (SA)

# CARACTERISQUES DES FORMES D'ENTREPRISES

Statut Juridique	Entreprise Individuelle	G.I.E	S.A.R.L	SA
Nbre minimum d'associés	1	2	1	1
Capital minimum de démarrage	0 Fcfa	0 Fcfa	100.000 CFA minimum à libérer intégralement à la constitution	10.000.000 CFA minimum; libération du $\frac{1}{4}$ à la constitution et du solde dans les 3 ans
Crédibilité auprès des tiers	Très faible	Faible	Importante	Très importante
Responsabilité associée	Illimitée (élargie aux biens personnels de l'entrepreneur)	Illimitée et solidaire	Limitée aux apports	Limitée aux apports
Commissaires au compte	Sans	Sans	Pas obligatoire	Obligatoire
Impôt sur le bénéfice	Contribution Globale Unique jusqu'à 50 millions de CA pour les services et les commerces de marchandises	Contribution Globale Unique jusqu'à 50 millions de CA pour les services et les commerces de marchandises	Impôt sur les sociétés 30% du bénéfice net	Impôt sur les sociétés 30% du bénéfice net
Impôt minimum forfaitaire	0	0	0,5% du chiffre d'affaires avec un minimum de 500 000 et un maximum de 5 000 000	0,5% du chiffre d'affaires avec un minimum de 500 000 et un maximum de 5 000 000

# AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES FORMES D'ENTREPRISES

Statut Juridique	Avantages	Inconvénients
<b>Entreprise Individuelle</b>	Aucun capital minimum exigé pour le démarrage Formalités de constitution rapides et simplifiées Coût de constitution assez faible Régime fiscal forfaitaire, incitatif et très souple.	Responsabilité illimitée de l'entrepreneur. En cas de faillite, le patrimoine de l'entrepreneur est engagé · Faible crédibilité vis-à-vis des partenaires : banques, fournisseurs, clients... · Accès difficile au crédit
<b>G.I.E</b>	Le GIE peut être créé sans capital de départ Les formalités de constitution assez souples Flexibilité dans l'organisation et le fonctionnement Régime fiscal forfaitaire, incitatif et très souple	Le GIE a pour but exclusif de mettre en œuvre, pour une durée déterminée, tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, à améliorer ou accroître les résultats de cette activité Faible crédibilité vis-à-vis des tiers, surtout des banques Les membres du GIE sont solidairement responsables des dettes du GIE
<b>S.A.R.L</b>	Capital minimum exigé pas trop important 100 000 FCFA Responsabilité limitée : les associés ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports ; Les associés ont la possibilité d'assurer un contrôle étroit de l'accès de nouveaux associés au capital de la société La société pourra continuer d'exister en cas de décès de l'un des associés ou du gérant (si le contraire n'est pas stipulé dans les statuts)	Le capital minimum exigé bloque certaines initiatives Obligation de passer par un notaire pour les actes constitutifs (statuts, déclaration de conformité...) Les associés peuvent céder librement leurs parts sociales.
<b>SA</b>	Très crédible auprès des tiers Grande capacité de mobilisation des fonds (la S.A peut faire appel à l'épargne publique) · Le risque limité aux apports La possibilité de libérer seulement le quart du capital · La possibilité pour les associés en principe de librement de céder leurs actions	Le capital social minimum assez élevé Frais de constitution très élevés Système d'administration très lourde (CA, commissaires aux comptes...) pour les nouvelles sociétés

# Formalités de constitutions des sociétés

**Les formalités obligatoires** : sont au nombre de 8 :

- Casier judiciaire (pour le Gérant) ; les étrangers doivent, en sus, fournir le casier judiciaire du pays d'origine ou tout autre document équivalent ;
- Actes notariés (pour les sociétés) ;
- Constitution du Capital auprès du Notaire ou à la Banque (pour les sociétés) ;
- Enregistrement des statuts (pour les sociétés et les GIE) ;
- Immatriculation au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) ;
- Immatriculation au NINEA ;
- Déclaration d'Etablissement ;
- Publication au journal d'annonce légale (pour les sociétés).

# Entreprise Individuelle

Les pièces à fournir sont :

- 02 copies de la carte d'identité nationale ou du passeport (pour les étrangers)
- extrait du casier judiciaire
- casier judiciaire du pays d'origine pour les étrangers
- certificat de résidence
- certificat de mariage (le cas échéant)
- 02 timbres fiscaux de 2000 fcfa et 01 de 1000 fcfa.

Les frais de constitution sont de :

- 10.000 fcfa, frais de greffe pour les entreprises individuelles sans nom commercial ;
- 25 000 fcfa pour les entreprises individuelles avec nom commercial dont
  - 10 000 Fcfa pour l'enregistrement du nom commercial auprès de l'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle ;
  - 15000 Fcfa pour les frais de greffe

# SARL/SA

Les pièces à fournir sont :

- Casier judiciaire du Gérant
- Casier du pays d'origine (pour les étrangers) ;
- Photocopie de la carte d'identité des associés ;
- Statuts ;
- PV de constitution ;
- Déclaration de conformité.

Les frais de constitution sont de :

- Des droits d'enregistrement :
  - 25 000 fcfa si un Capital de 1 à 10 000 000 ;
  - 1% du Capital si celui-ci est supérieur à 10 000 000
- des frais de notaire :
  - SARL, 350 000 fcfa environ
  - SA, 650 000 fcfa approximativement



# GIE

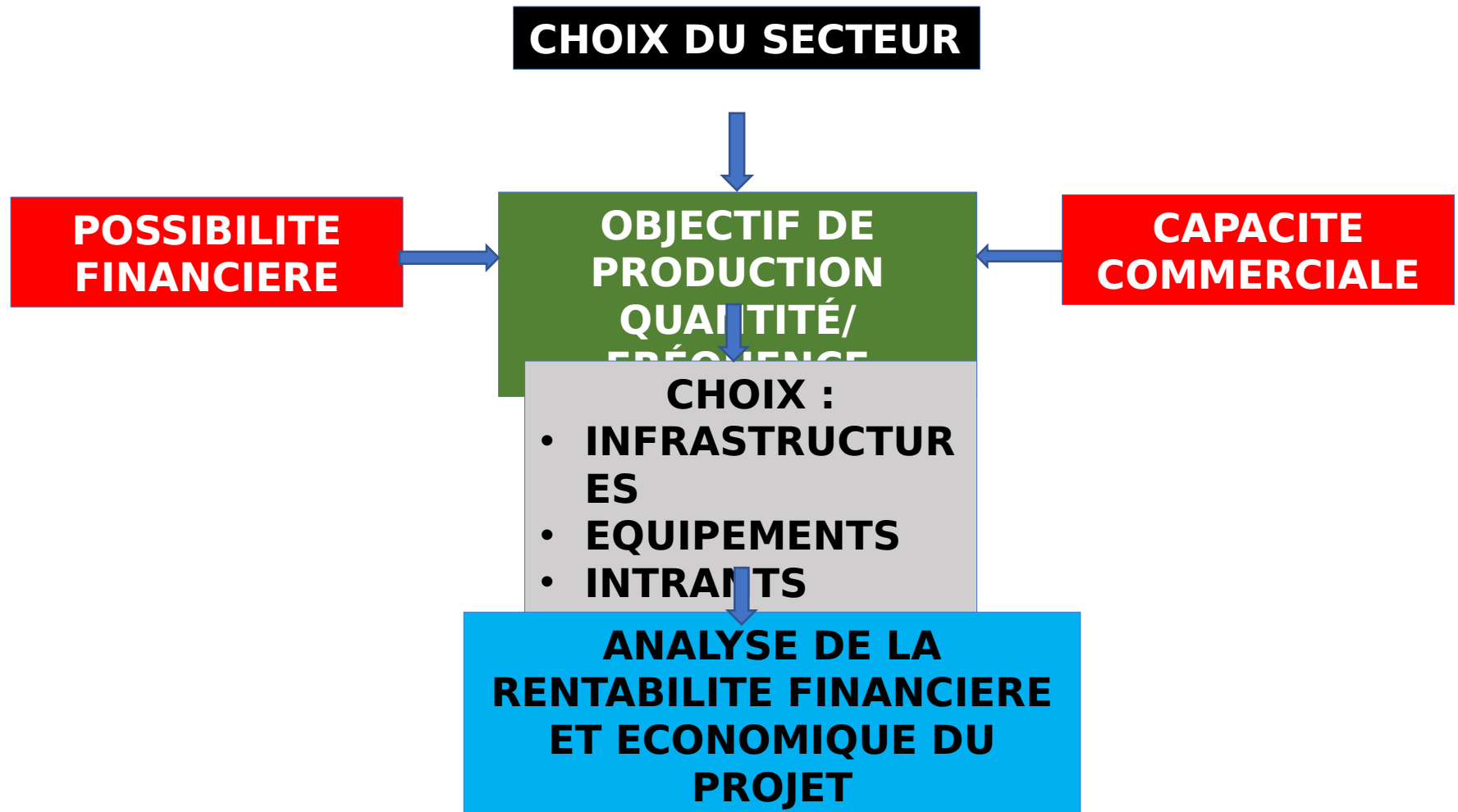
Les pièces à fournir sont :

- 03 exemplaires des statuts, du règlement intérieur et du PV de l'AG constitutive
- 01 copie des CNI des membres
- Casier judiciaire du Président
- 10 timbres fiscaux de 2000 fcfa
- 01 timbre fiscal de 1000 fcfa
- Contrat de location ou un titre de propriété pour le siège du GIE

Les frais de constitution sont :

- droits d'enregistrement d'un montant 29 000 fcfa
- frais de constitution de 30 000 fcfa dont :
  - 10 000 pour le frais de protection du nom commercial à l'OAPI ;
  - 20 000 pour les frais de Greffe.

# DEMARCHE BASIQUE DE CREATION DE PROJET



# **PLAN ELABORATION D'UN BUSINESS PLAN**

**I. Présentation du projet**

**II. Etude de marché**

**III. Etude technique**

**IV. Etude financière**

**V. Etude sociale**

**VI. Etude organisationnelle**

**VII. Etude juridique**

**VIII. Etude environnementale**

# Présentation du projet

## I. Présentation du projet

- a. Fiche synoptique
- b. Résumé
- c. Historique et contexte du projet
- d. Missions
- e. Valeurs
- f. Vision
- g. Objectif global
- h. Objectif spécifique
- i. Forme juridique
- j. Structure organisationnelle et fonctionnelle

# **1 Etude de marché**

### **Objectif :**

Etape fondamentale de la préparation, l'étude de marché se propose d'appréhender, à l'aide de méthodes et d'outils précis, le milieu dans lequel se meut ou va se mouvoir le projet en vue d'optimiser la réalisation de ses objectifs.

### **Qu'est ce que le marché ?**

- C'est un lieu réel ou virtuel de rencontre d'une offre et d'une demande à travers une structure de prix
- C'est aussi vu comme l'ensemble des agents économiques qui procèdent à l'échange d'un produit. C'est également défini comme une Demande
- C'est également défini comme une Demande

## Les marchés à étudier:

- **Marche de la consommation** : concerne des acheteurs individuels ou en groupes qui achètent les biens ou services pour leur usage personnel.
- **Marché de la distribution** : Ici les acteurs sont également des individus ou des groupes d'individus qui achètent les biens mais dans le but de les revendre en l'état ou après transformation.
- **Marché de l'État** : Il s'agit des services publics qui achètent les biens et services dont ils ont besoin pour leur fonctionnement.
- **Marché international** : Il met en contact les agents économiques de plusieurs pays dans le cadre des échanges commerciaux.

## Comment satisfaire le client ou les bénéficiaires?

- Agir sur les aspects physiques (4 sens) : la Vue, l'Odorat, le Gout , le Toucher
- Agir sur les aspects psychologiques : les Attentes et considérations, le Langage, l'accueil, etc. l'ambiance.

**La combinaison des deux interventions entraine la**

# PLAN ETUDE DE MARCHE

## I. Etude de marché

- a. Description des produits et services du projet
- b. Analyse du marché du produit et/service visé
  - i. Analyse de la demande globale
  - ii. Analyse de l'offre globale
  - iii. Profil du marché ciblé
    - 1. Segment de clientèle
    - 2. Caractéristiques des clients
- c. Le marché visé (positionnement dans la chaîne de valeur)
- d. Situation de la concurrence
- e. Stratégie de mise en marché des produits et/ou services
  - i. Politique de prix et service après-vente
  - ii. Approche de la clientèle
  - iii. Garantie et service après-vente
  - iv. Publicité et promotion
  - v. Canaux de communication (distribution du produit/service)



## MATRICE ETUDE DE LA DEMANDE

Informations à rechercher	Questions à poser	Sources (où avoir la réponse à la question poser)	Méthode (comment faire pour avoir la réponse)	Organisation (avec qui et quoi pouvons nous collecter les réponses	Coût (combien coutera cette activité)
Personnes concernées par le produit	Qui achète ? Qui utilise ? Qui mange ou consomme ce produit ?		L'observation, la recherche documentaire, le questionnaire, guide d'entretien,	Individuellement, enquêteur, etc véhicules, moto, etc	
Taille des personnes concernées	Combien sont-ils				
Consommation	Qu'est qu'il consomme? Utilise? Achète?				
Fréquence de leur consommation	Combien de fois consomment – ils ? Achètent ils, utilisent- ils ? Est-ce que la personne achète souvent? A quelle période ?				

## MATRICE ETUDE DE LA DEMANDE (Fin)

Informations à rechercher	Questions à poser	Sources (où avoir la réponse à la question poser)	Méthode (comment faire pour avoir la réponse)	Organisation (avec qui et quoi pouvons nous collecter les réponses)	Coût (combien coutera cette activité)
Motivation	Pourquoi consomment-ils? Achètent- ils ? Utilisent- ils ? Quels sont les freins ?		L'observation, la recherche documentaire, le questionnaire, guide d'entretien,	Individuellement, enquêteur, etc véhicules, moto, etc	
Lieux d'approvisionnement	Où achètent- ils le produit				
Prix d'achat	A quel prix achètent- ils le produit ?				
Circuit d'approvisionnement	Comment s'approvisionnent-ils ?				
Niveau de satisfaction	Comment trouvent-ils ce produit (qualité, prix, etc.)				
Niveau de revenus des acheteurs	Quelles sont leurs ressources ?				

## MATRICE ETUDE DE L'OFFRE

Informations à rechercher	Questions à poser	Sources (où avoir la réponse à la question poser)	Méthode (comment faire pour avoir la réponse)	Organisation (avec qui et quoi pouvons nous collecter les réponses	Coût (combien coutera cette activité)
Analyse des offreurs	Quelles sont les concurrents qui produisent ou offrent le même produit ou service ?		L'observation, la recherche documentaire, le questionnaire, guide d'entretien,	Individuellement, enquêteur, etc véhicules, moto, etc	
Au niveau des chiffres d'affaires des offreurs	Quel est le volume de ventes des concurrents par mois/année ?				
Au niveau des produits offerts, les produits substitués, les prix	Quels sont les produits des offreurs A quel prix vendent-ils ?				
Au niveau de poids des concurrents	Quel est la part du marché des concurrents : volume ou chiffre d'affaires des concurrents ?				

## MATRICE ETUDE DE L'OFFRE (FIN)

Informations à rechercher	Questions à poser	Sources (où avoir la réponse à la question poser)	Méthode (comment faire pour avoir la réponse)	Organisation (avec qui et quoi pouvons nous collecter les réponses)	Coût (combien coutera cette activité)
Au niveau des points forts et points faibles des concurrents	Quelle technologie utilisée par les concurrents Quelle stratégie marketing (fixation des prix, présentation du produit, canal de distribution, communication avec les clients) Quelle politique commerciale (délai fournisseur, délai créances - clients)		L'observation, la recherche documentaire, le questionnaire, guide d'entretien,	Individuellement, enquêteur, etc véhicules, moto, etc	
Au niveau de l'image de marque des concurrents	Quelle type de marque, emballage utilisent-ils ?				

# **Etude technique**

# ETUDE TECHNIQUE

**Objectif** : Analyser la faisabilité technique du projet. Elle permet au porteur du projet (individu ou organisation) d'identifier toutes les options possibles avant de prendre une décision.

Cette décision obéit à un choix d'investissement jugé plus intéressant par le promoteur.

Il s'agit de :

- Déterminer le processus de production
- Déterminer les besoins en intrants/équipements/infrastructures
- Choisir la localisation
- Déterminer le calendrier de réalisation
- Analyser les variantes possibles
- Evaluer les coûts

# ETUDE DU PROCESSUS DE PRODUCTION

## **1. Taille des équipements à acquérir par rapport à la quantité à produire**

- Equipements/infrastructures de productions
- Equipements/infrastructures de stockage des matières premières
- Equipements/infrastructures de stockage/conditionnement des produits finis
- Logistique pour le transport des produits finis

## **2. Niveau de technicité requis**

Degré d'autonomisation et d'informatisation (influence le besoin en personnel et le niveau de qualification)

## **3. Degré de dépendance par rapport à la disponibilité locale des équipements**

- connaissance des unités déjà existantes dans le pays,
- existence de pièce de rechange dans la zone,
- existence des conditions d'entretiens et de maintenances des équipements

## **4. Possibilité d'extension du projet (ou de la même unité)**

- Pour répondre à nouvelle demande
- Pour intégrer des activités complémentaires (intégration verticale)

# ETUDE DU PROCESSUS DE PRODUCTION (suite)

## 5. Besoin en intrants

**5.1 En plus des besoins quantitatifs pour chaque type de facteurs de production pour chaque année, l'étude doit rechercher:**

- Les spécification des produits/biens/services à rechercher
- Les possibilités d'approvisionnements ou d'accès
- Les conditionnements d'approvisionnements ou d'accès, à savoir:
  - Prix
  - Quantité minimale
  - Fréquence ou régularité
  - Mode de transport ou d'acquisition
  - Procédures d'acquisitions

## 5.2 Disponibilité des utilités

- Eau
- Electricité
- Carburant

S'assurer que :

- les besoins du projet peuvent être satisfaits par les capacités actuelles
- les raccordements aux réseaux existants ne posent pas de problèmes majeurs

## 5.3 Existence de voies de communication

- Routes / Pistes de désenclave
- Chemin de fer
- Réseau aérien/maritime/fluvial
- Réseau téléphonique / internet

## 5.3 Besoins en main d'œuvre

- Besoins quantitatifs (Nombre par catégorie)
- Niveau de qualification requise
- Possibilité de recrutement local, régional, national



## ETUDE DE LA LOCALISATION

Si elle n'est pas déterminée par la nature même du projet (Ex: projet minier d'exploitation d'or)

**La localisation doit tenir compte :**

- De la localisation des matières premières
- De la disponibilité de la main d'œuvre
- De la disponibilité de terrain
- De la disponibilité d'infrastructures et d'équipements
- De la disponibilité de l'eau, l'électricité, téléphone, internet
- Des conditions de transports des personnes et des biens
- Des lieux ventes et de consommation
- Etc.

# CALENDRIER DE REALISATION

Le calendrier de réalisation doit tenir compte

- De la phase d'étude
- De la phase de construction
- De la disponibilité de terrain
- De la phase d'équipement
- De la phase de démarrage et de montée de la production
- De la phase de croisière (pleine production)
- Etc.

## **2 Etude financière**

# ETUDE FINANCIERE

**Objectif** : L'étude financière va permettre de voir la viabilité financière du projet. Il permet au promoteur du projet de répondre à certaines questions parmi lesquelles :

- Quel est le montant des ressources nécessaires ?
- Quel est le type de financement ?
- Quelle est la rentabilité du projet?

L'étude financière est divisée en deux parties:

1. Analyse financière sommaire
2. Analyse financière détaillée

# COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Le compte de résultat prévisionnel dresse pour chaque exercice comptable d'un coté les **PRODUITS** et de l'autre coté les **CHARGES**.

- Le **PRODUITS** représentent les recettes issues de l'exploitation de l'activité (vente de marchandises, vente de produits de produits finis, prestations de services facturés, primes d'assurances perçue, produits financiers)
- Les **CHARGES** regroupent les dépenses effectuées et la valeurs des biens et services consommées (achat de marchandises, achats de matières premières, services extérieurs, charges de personnel, charges financières, amortissements, etc.

Le compte de résultat prévisionnel est un instrument de pilotage d'activité, il permet de mesurer la rentabilité de la future activité et donne un aperçu sur la viabilité du projet dans son ensemble.

Pour établir un compte de résultat prévisionnel conforme aux prévisions du marché, l'entrepreneur doit collecter des données fiables et objectives auprès des différentes sources disponibles.

# Tableau compte de résultat prévisionnel

CHARGES	Année 1	Année 2	Année 3	Année n
Achats de matières premières				
Salaires				
Charges financières				
Impôts sur le revenu				
Dotations aux amortissements				
<b>A/ TOTAL DES CHARGES</b>				
<b>PRODUITS</b>				
Ventes de marchandises				
Ventes de produits finis				
Prestations de services				
<b>B/ TOTAL DES PRODUITS</b>				
SOLDES : (B - A)				
Valeur ajoutée (VA) :				
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)				
Résultat brute d'exploitation (RBE)				
Résultat net d'exploitation (RNE)				
Capacité d'autofinancement (CAF)				

# VALEUR AJOUTEE

## Définition

**Valeur ajoutée (VA)** représente la **richesse brute** créée par l'entreprise avant la rémunération de ceux qui sont à l'origine de la création de cette richesse (exemple : salariés, ses apporteurs de capitaux (prêteurs, actionnaires, associés), Administratives (charges fiscales, charges sociales charges sociales, taxes, administrations). C'est la valeur que l'entreprise a ajouté aux coûts d'achats des matières premières pour produire les biens et services.

## Mode de calcul

Exemple: Une ferme agricole d'un 01 ha qui produit et vent des mangues à 500 000 F cfa. Supposons que l'ensemble des achats (dépenses) pour produire les mangues (plants, engrais, produits phytosanitaires, irrigations) correspond à 300 000 Fcfa. La Valeur ajoutée (VA) représente la différence entre les recettes et les dépenses de matières premières =  $500\ 000\ \text{Fcfa} - 300\ 000\ \text{Fcfa} = 200\ 000\ \text{Fcfa}$ . Les 200 000 Fcfa, représente la valeur que l'entreprise à ajouter aux coûts d'achats des matières premières qui lui ont permis de produire la mangue

**Valeur ajoutée = Chiffre d'affaire – Consommations de matières premières**

La Valeur ajoutée est la **valorisation du savoir-faire de l'entreprise**, c'est-à-dire la capacité de l'entreprise à transformer des matières premières en produits finis.

**A l'échelle d'un pays, la somme des valeurs ajoutée créées par les**

# VALEUR AJOUTEE

Utilité de la VA :

Permet de faire le benchmarking

- **La VA ELEVEE** (par rapport au taux de secteur) signifie que le cycle de production crée assez de richesse pour rémunérer les créateurs de la richesse : salariés, apporteurs de capitaux, états, etc.
- **La VA en BAISSSE** (par rapport au taux du secteur) montre que l'entreprise ne vend pas assez chère (prix trop faible) ou que l'entreprise achète trop cher les matières premières ou le cout de production est trop élevé.

**Permet de mesurer la performance interne réalisée par l'entreprise en comparant la VA de l'année n avec celle de l'année n-1.**

**Quelques ratios pour analyser la VA :**

- Productivité du personnel :  $VA / \text{Effectif du personnel}$
- Productivité des équipements :  $VA / \text{coût des immobilisations}$
- Aptitude à créer de la richesse :  $VA / \text{chiffre d'affaire}$



# Excedent Brut d'Exploitation (EBE)

## Définition

L'**EBE** représente le **bénéfice brut** généré par l'activité d'exploitation avant de prendre en compte **des frais financiers, l'amortissement etc..** Elle permet de voir si l'activité est performante du point de vue de son exploitation afin de dégager des ressources positives.

## Mode de calcul

**EBE = VA – Charges de personnel (salaires, impôts, taxes)**

## Intérêt

- L'EBE est l'un des meilleurs indicateurs pour mesurer la santé financière de l'entreprise.
- L'EBE permet d'apprécier la capacité de l'entreprise à rembourser les prêts des institutions financières, de payer les dividendes aux actionnaires et de renouveler ses infrastructures et équipements.
- L'EBE permet de faire le benchmarking, de mesurer les performances par rapport à l'année précédente

**Quelques rations : Profitabilité** :  $\text{EBE} / \text{Chiffre d'affaire (Hors taxe)}$  : pour chaque franc engrangé du chiffre d'affaire qu'elle est la part de l'EBE. Autrement, quel est le poids de l'EBE dans le chiffre d'affaire.

**Liquidité** :  $\text{EBE} / \text{Frais financiers}$  : mesure la capacité à rembourser

# Résultat Brut d'Exploitation (RBE)

## Définition

Le **RBE** représente le **résultat brut** généré par l'activité d'exploitation avant de prendre en compte **l'amortissement et l'impôt sur le bénéfice**. Elle permet de voir si l'activité est performante du point de vue de son exploitation afin de dégager des ressources positives pour payer les frais financiers.

## Mode de calcul

$$\text{RBE} = \text{EBE} - \text{Frais financiers}$$

## Intérêt

- Le RBE permet d'apprécier la capacité de l'entreprise à renouveler ses infrastructures et équipements.
- Le RBE permet de faire le benchmarking, mesurer les performances par rapport à l'année précédente

**Quelques rations : Profitabilité** :  $\text{RBE} / \text{Chiffre d'affaire (Hors taxe)}$  : pour chaque franc engrangé du chiffre d'affaire qu'elle est la part du RBE. Autrement, quel est le poids du RBE dans le chiffre d'affaire.

**Liquidité** :  $\text{RBE} / \text{dotations aux amortissements}$ : mesure la capacité de l'entreprise à renouveler ces infrastructures et équipements

# Résultat NET d'Exploitation (RNE)

## Définition

Le RNE représente le **bénéfice net** après prise en compte de toutes les charges d'exploitation de l'entreprise.

## Mode de calcul

**$RNE = RBE - (\text{Dotations aux amortissements} + \text{impôt sur le revenu})$**

**Autrement .  $RNE = \text{Total Produit} - \text{Total charge}$**

## Intérêt

- Le RNE peut être utiliser à des fins prévisionnelles pour convaincre les banques
- Le RNE permet d'apprécier la viabilité de l'entreprise
- Faire le benchmarking ou mesurer les performances par rapport à l'année précédente

## Quelques rations :

**Taux de marge opérationnelle:**  $RNE / \text{Chiffre d'affaire (Hors taxe)}$  : pour chaque franc engrangé du chiffre d'affaire qu'elle est la part du RNE. Autrement, quel est le poids du RNE dans le chiffre d'affaire.

**Poids des charges financières :**  $\text{charges financières} / RNE$  : permet d'apprécier la capacité de l'entreprise à rembourser

# CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT (CAF)

## Définition

**La CAF** est la capacité de l'entreprise à dégager des ressources internes c'est-à-dire à partir de son activité. Autrement, sa capacité à s'autofinancer en terme d'investissement, de rembourser des emprunts et de paiement des dividendes aux actionnaires.

## Mode de calcul

**CAF = RNE + Dotations aux amortissements**

**Autrement : CAF = Produits encaissables - Charges décaissables**

**NB: la dotation aux amortissements est une charges non décaissables**

## Intérêt

- La CAF peut être utiliser à des fins prévisionnelles pour convaincre les banques
- La CAF permet d'apprécier la viabilité de l'entreprise
- Faire le benchmarking ou mesurer les performances par rapport à l'année précédente

## Quelques rations :

**Dettes financières / CAF:** Exprime la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes

**CAF / Chiffre d'affaire :** indique l'excédent de trésorerie sur 1 Fcfa du CA

# AMORTISSEMENT

## Elaboration du tableau des amortissements

Amortissement : c'est la comptabilisation de la perte de valeur d'un bien acheté par une entreprise à cause de son utilisation dans le temps.

C'est une charge non décaissable.

**Amortissement linéaire** (le bien perd la même valeur pendant toute sa durée de vie). Pour notre cas, on utilisera l'amortissement linéaire).

- *Amortissement identique tous les ans*
- *Prorata Temporis* : cela vaut dire qu'on va amortir proportionnellement au temps d'utilisation. Il faut vérifier si le matériel est utilisé tous les an
- Vérifier si les montants sont en TTC ou HT. On n'amorti pas la TVA. Si le montant est en TTC, il faut calculer le montant HT:

# AMORTISSEMENT

## Cas pratique élaboration tableau amortissement

Rubriques	Montant millions	Durée de vie (année)	1	2	3	4	5
Terrain	25						
Tracteur	20	15					
Batteuse	15	10					
bascule	7	8					
Goutte à Goutte	5	8					
forages	60	20					
<b>Total amortissement</b>							

EXERCICE PRATIQUE (voir document Word)