



Concours e-startup challenge

BUSINESS PLAN

ALPHA

1. PARTIE LITTÉRAIRE

- I. RÉSUMÉ EXECUTIF
- II. PRÉSENTATION DU CRÉATEUR
- III. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE
- IV. PRÉSENTATION DU PRODUIT/SERVICE
- V. PRÉSENTATION GLOBALE DU MARCHÉ
- VI. STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

2. PARTIE FINANCIÈRE

- I. TABLEAU DES IMMOBILISATIONS
- II. TABLEAU D'AMORTISSEMENT
- III. TABLEAU DES RESSOURCES HUMAINES
- IV. TABLEAU CHARGES D'EXPLOITATION
- V. TABLEAU COUT DU PROJET
- VI. PLAN DE FINANCEMENT INITIAL
- VII. DOTATION EN FOND DE ROULEMENT
- VIII. ESTIMATION CA PROVISIONNEL
- IX. COMPTE DE RESULTAT
- X. PLAN DE TROSOERIE
- XI. TABLEAU D'EQUILIBRE RESSOURCES/EMPLOI
- XII. SEUIL DE RENTABILITE

1. PARTIE LITTÉRAIRE



Design Services est une entreprise spécialisée dans l'assistance Administrative Aéroportuaire, elle assiste les opérateurs économiques et les commerces, dans l'obtention de leur documents de voyages à savoir : (visa Entre et sortie, visa long et court séjours, Autorisation d'entrée et sortie, permit de travail.

Dans le cadre de ce projet, nous vous présentons la solution Alpha qui est un site web qui permettra de faciliter les démarches administratives des patients souhaitant se rendre à l'étranger pour des soins médicaux.

TABLEAU SYNOPTIQUE

Dénomination de l'entreprise	Design Services
Secteur d'activité	E-Services
Forme juridique	Entreprise Individuelle
Nom du dirigeant	MADJINO MAGAYA Hyldia Cherone
Localisation	Ancien Sobraga
Coordonnées	077.61.37.99/066.20.75.25

L'organisation

COÛT GLOBAL PROJET	23.612.916				
APP.PERSONNEL	1.500.000	APP.EXTERIEUR		Montant sollicité	23.612.916
INVESTISSEMENT		ACTIF CIRCULANT		TRESOR ERIE	

PREVISIONS FINANCIERES ET RATIOS

C.A ANNEE 1	60 480 000	C.A ANNEE 2	69 552 000	C.A ANNEE 3	86 940 000
Résultat A1	60 480 0000	Résultat A2	69 552 000	Résultat A3	86 940 000
CAF A1		CAF A2		CAF A3	
SEUIL RENTABILITE ANNEE 1	8 675 913,13		INDICE PROFITABILITE ANNEE 1		

Localisation

Ancien Sobraga

Impact socio-économique du projet

Notre solution aidera les personnes qui seront dans le besoin de se rendre à l'étranger pour bénéficier des soins médicaux par rapport à leur pathologie. Nous réduirons les retards dans les démarches administratives de leurs documents de voyage et cela diminuera le nombre de cas de décès enregistrés dans le cadre des évacuations sanitaire.

I. PRÉSENTATION DU CRÉATEUR

a. Portrait du créateur

Nom du dirigeant : MADJINO MAGAYA

Prénom : Hyldia Cherone

Date et lieu de naissance 10/11/1987 Libreville

Age : 34 ans

Nationalité : Gabonaise

Situation matrimoniale : Célibataire

Adresse : Ancien Sobraga

Ville : Libreville

Pays : Gabon

Téléphone : 077.61.37.99/ 066.20.75.25

E-mail: m.cheronedesignservices241.com

Site Web: www.designservices241.com

b. Formation

Gestion en Ressources Humaine Management et Marketing

c. Expérience professionnel

Nous accompagnons nos clients dans les démarches administratives, Assistance Médicales dans le cadre des évacuations sanitaire. Ces dernières concernent sélectionner un centre hospitalier ou une clinique, réservation du billet d'avion, l'obtention du visa et la préparation de l'arrivée du patient à l'étranger. Ceci dans le but de vulgariser l'accès aux soins de qualité.

d. Atouts utiles pour mon projet

- ✚ 4ans d'Expérience dans l'Assistance Administrative et médicale cela nous confère une expérience assise dans le domaine et une connaissance claire du domaine médical
- ✚ Formation en Marketing : qui nous permettra d'élaborer les stratégies pour accroître notre portefeuille client.
- ✚ Formation en Gestion d'entreprise selon la méthodologie Germe : par cette méthodologie nous pourrons mieux gérer l'entreprise et les différents départements.
- ✚ Partenariat avec certains acteurs du domaine médical, ces derniers nous assisteront en termes de conseil

II. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

a. Fiche signalétique de l'entreprise

Dénomination : *Design Services*

Siège : BP: 2932 adresses postales. Si elle est temporaire, le préciser

Forme juridique : *Entreprise individuelle/pour ce projet nous basculeront en une SARL*

RCCM: RG/POG 2018 A10758

NIF: 296807 Y

TVA:

CNSS : *en cours*

Raisons pour lesquelles j'ai choisi cette forme juridique : Avec la hausse de l'effectif du personnel notre forme juridique passera d'entreprise Individuelle en une SARL

Objet : **Assistance Médicale**

Capital social : **1.500.000**

Dirigeant : MADJINO MAGAYA Hyldia Cherone

a. Listes des associés

NOM	PRENOM	NATIONALITE	COORDONNEES	DOMAINE DE COMPETENCES	RELATIONS OU AFFINITES (*)
MBONGO MASSELE	CLEG BRONDEL	Gabonaise	066.66.61.22	Assistant Administratif	Ami Partenaires
MANFOUMBI	GILLES	Gabonaise	077.24.94.07	Informaticien	Frère
AWORET	NELLY	Gabonaise	066.67.29.58	Marketing digital	Amie Partenaire
RACOLIAUNAUD	Sthakys	Gabonaise	060.44.05.82	Comptable/Finance	Ami Partenaire

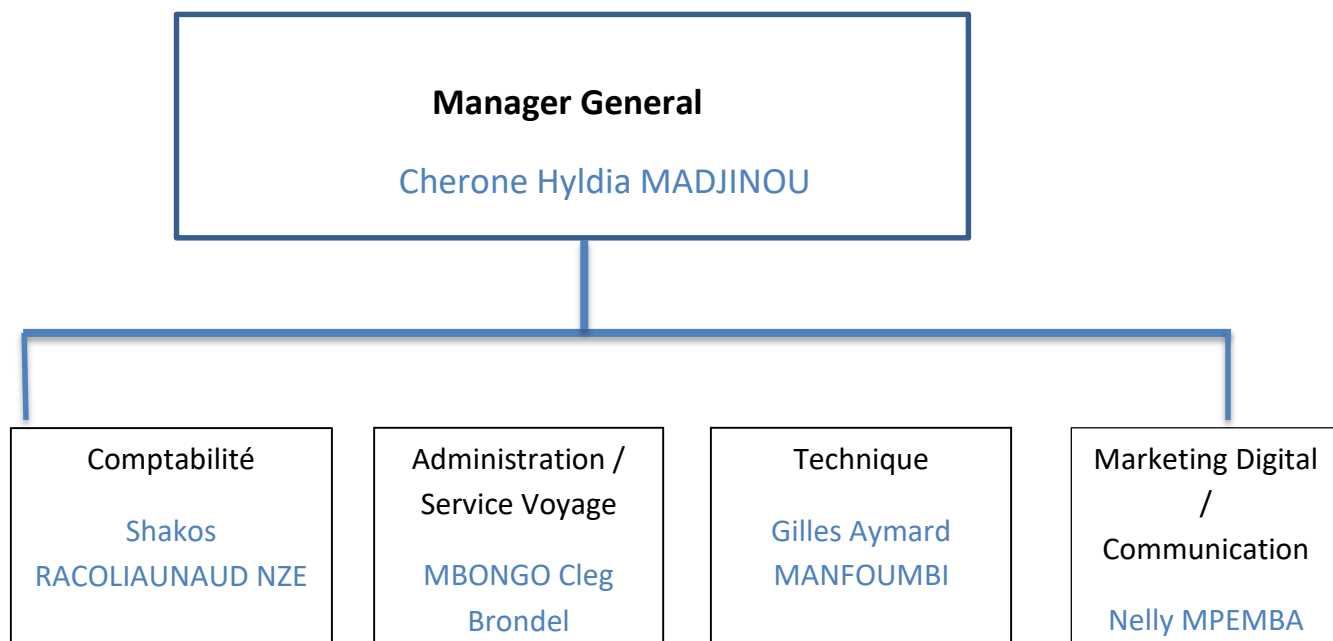
(*) Préciser les relations ou les affinités entre chaque associé de l'entreprise

Associés uniquement dans ce projet Alpha

b. Répartition du capital social :

NOM	PRENOM	NATIONALITE	%	MONTANT (XAF)
MADJINO MAGAYA	Hyldia cherone	Gabonaise		800.000 cfa

c. Organigramme de l'entreprise



a. Motivations

Assister les patients souhaitant bénéficier des soins à l'étranger en les orientant vers les meilleures structures et spécialistes pour leurs soins médicaux. Nous assistons ses personnes parce qu'elles sont souvent confrontés à certaines difficultés, celle de savoir comment organiser un voyage à l'étranger pour des soins.

b. Obligation juridique particulière : Aucune autre obligation particulière

c. Objet & Historique

Historique de l'entreprise

En 2019, ma nièce fut diagnostiquée d'une pathologie rare (défaillance cardiaque), le médecin nous dit lors qu'il faille se rendre hors du pays pour une intervention chirurgicale d'urgence. La famille fut choquée par cette nouvelle, nos questions fut celles-ci, quelles démarches administratives devons-nous entamer pour son évacuation sanitaire ? Comment localiser un centre hospitalier prêt à l'accueillir ? Une fois surplace, où allait-elle être hébergée et quelles sont les coûts qui allait être liés à ce déplacement ? Malheureusement, le temps nous a été imparti, et peu de temps avoir entamé les premières démarches, la petite fille perdra la vie.

Par manque d'appui d'une structure spécialisée dans l'assistance médicale, plus précisément sur l'évacuation sanitaire, nous n'avons pas pu réunir toutes les informations à temps pour la sauver. Cette expérience à crée en moi un déclic, c'est de là que me vient l'idée de mettre en place cette structure d'assistance Médicale (Evacuation Sanitaire).

Objet de l'entreprise :

Assistance Médicale des personnes présentant des pathologies rares ne pouvant être traités sur le plan local nécessitant une évacuation sanitaire.

Ce projet est un pivot d'une entreprise déjà existante. Notre équipe est composée de (4) personnes, nous sommes basés à Libreville au Gabon.

La solution est la mise en place d'une plate-forme numérique pour accélérer la prise en charges de ces patients et ainsi rendre plus accessibles aux familles toutes les informations nécessaires pour l'organisation d'une évacuation sanitaire. Les patients et leurs familles pourront accéder aux meilleurs soins médicaux adaptés à la pathologie qui doit être traitée, d'obtenir les devis médicaux, des informations sur l'hébergement une fois arriver et le coût du transport. Notre plateforme permet donc d'avoir un comparatif des prix rapides et de gagner du temps dans les démarches administratives.

b. Situation actuelle de l'entreprise

Nous sommes une entreprise spécialisée dans l'Assistance Administrative Aéroportuaire

Nous assistons

- les Entreprises, dans l'obtention des cartes de séjours, visa d'entrée et sortie, prorogation visa, Autorisation individuelle d'emploi, visa cours et long séjours.....
- Les étudiants dans l'obtention d'une préinscription et accompagnement à l'étranger
- Les touristes dans la constitution des dossiers de demandes de visas

Dans le cadre de ce projet **Alpha** nous présentons les services d'Assistance Médicale dans l'évacuation Sanitaire.

Nous assistons les personnes malades pouvant se prendre en charge et souhaitant se rendre à l'étranger pour des soins médicaux de qualités.

Nous présentons Différentes Formules

Formule Simple

- Etude du dossier Médical
- Prise de Rendez vous
- Demande de devis

Formule Intermédiaire

- Etude du dossier Médical
- Demande de devis
- Organisations des rendez vous
- Envoie de documents des prises en charges.

Formule Complete

- Etude du dossier Médical
- Organisation des rendez-vous
- Envoie des documents de prise en charge
- Aide la demande de visa
- Recherche et réservation de votre hébergement
- Accompagnement aux différents rendez-vous
- Réservations de vos transports

Nous cherchons à atteindre une hausse d'effectif et d'un chiffre d'affaire important tout en obtenant plus de partenariats avec la CNMGS et cliniques à Libreville comme à l'intérieur du pays.

Les étapes déjà acquises dans ce projet sont les Documents administratives et Partenaires et associés

a. Les objectifs poursuivis par l'entreprise

Objectif prépondérante pour notre activité : la rentabilité et l'expansion.

Nous souhaiterons faire évacuer au minimum 100 patients par An, et obtenir un partenariat avec la CNMGS afin d'évacuer un grand nombre de patients minimum 200 par an

b. Vision de l'entreprise sur 3 ans

Dans trois ans nous souhaiterons être la première entreprise gabonaise spécialisée dans les évacuations sanitaire.

Nous souhaitant également développer notre service à l'intérieur du pays afin de faciliter le transfert des malades depuis les provinces vers la capitale (Libreville)

Du fait que la Tunisie soit le pays du tourisme médical ou les évacuations sanitaire sont plus enregistrées, nous souhaiterons pour cela, ouvrir une succursale dans ce pays afin d'améliorer la prise en charge des patients.

c. Assistances reçues ou espérées

ORGANISMES	EVENEMENT	ANNEE	TYPE DE GAIN	STATUT (Prévu, En cours, Acquis)
Ministère du pétrole et Total Gabon	Devient ton propre patron dans l'entrepreneuriat	2019	Espèce sous condition des devis 1.500.000 cfa	Acquis

III. PRESENTATION DU PRODUIT/SERVICE

I. caractéristiques du produit et/ou service

Spécialisée dans l'assistance Médicale (Evacuation Sanitaire), nous facilitons les démarches administratives en aidant les personnes malades détenant un dossier médical d'une pathologie rare souhaitant se faire soigner à l'étranger.

Nous les assistons en leur sélectionnant une ou deux structures hospitalières, un hébergement, un transport tous ce ceci se fait par l'entremise de nos agences partenaires.

La plateforme numérique permettra non seulement aux patients vivant le territoire national et notamment ceux de l'étranger de prendre contact avec nous pour des soins médicaux de qualités.

Notre offre est scindée en **trois produits** distincts.

Services Elit / Formule Simple

Devis:

- + Hospitalisation
- + Envoie des convocations

Services Omega/ Formule Intermédiaire

Devis :

- + Hospitalisation
- + Hébergement
- + Transport simple
- + Restauration
- + Envoie les documents de prise en charge
- +

Services Alpha/ Formule Complète

Devis :

- + Hospitalisation
- + Hébergement
- + Restauration
- + Transport Médicalisé (Avion)
- + Assistance Aide-Soignante
- + Envoie les documents de prise en charge

 Aide à la demande de visa

II. Stratégie de diversification

Ouverture d'une agence similaire dans la ville de port- Gentil

III. Barrières à l'entrée

La difficulté que nous pourrions rencontrer est celle de ne pas obtenir un partenariat pendant l'appel d'offre avec La CNMGS.

IV. PRESENTATION GLOBALE DU MARCHÉ

a. Description du marché

Après une étude sur le terrain il en ressort ce qui suit :

Nous avons pu identifier plusieurs concurrents, à savoir :

GCB qui une structure faisant dans l'évacuation sanitaire, il exerce leurs évacuations dans deux pays, Afrique du Sud et Sénégal, en moyenne ils évacuent 50 patients par an en étant en partenariat avec la CNMGS uniquement sur l'Afrique du sud; entre autre cette faible évacuation est dû au faible plateau technique qu'il dispose.

SMED est également l'un de nos concurrent et son avantage est qu'elle existe dans une clinique et peut être aux flux des informations concernant les Evasan. Ainsi il dispose d'un taux d'évacuation en moyenne 60 patients par An avec un large plateau technique.

Les assurances privées tel que **Ascoma, Axa, Ogar** ont un faible taux d'évacuations d'environ 10 patients par an. Ce service n'étant pas inclus dans l'offre d'assurance standard, c'est à dire que les consultations et hospitalisation interne sont des services à la carte. En effet, ces frais restent très coûteux pour l'employeur

Nous avons rencontrés les médecins des cliniques, qui nous ont confirmés avoir plusieurs patients des cas de pathologies rare comme dans les services de cardiologie, neurologie, Hématologie dans le cadre de la radio thérapie adjuvant. Ils évacuent en Moyenne 70 patients par An.

Nous nous sommes rendu compte que notre projet d'assistance médicale pourra avoir un succès énorme tout simplement par la présentation de notre large plateau technique (Tunisie, Maroc, Afrique du Sud et France) et les partenariats obtenus avec les maisons d'assurances, certaines cliniques, et avec la grande communication dans les zones stratégiques.

Grâce aux conventions obtenues avec certaines les cliniques, la réponse à l'appel d'offre de la CNGAMGS, la mise en place de notre site web, nos campagnes de communication sur les

réseaux sociaux, et les affiches publicitaires dans les différentes ambassades nous pourrions évacuer en moyenne 100 patients par an.

Les patients pris en charge sont généralement de tout genre (masculin ou féminin), âges confondus avec ou sans assurance.

La montée de la concurrence dans le domaine et l'échec de l'appel d'offre de la CNGAMGS peuvent être des menaces pour notre activité.

En conclusion nous allons nous focaliser au développement de partenariats avec les cliniques pour les patients qui ne sont pas assurés. Notre plateforme numérique et une bonne communication nous permettra d'augmenter le nombre de patients au Gabon.

Sources d'étude du marché :

- CNAMGS
- GCB
- SMEDI
- Agence d'assistance Médicale à l'étranger
- Corps Médical
- Informations sur internet

b. Segmentation clientèle

Nous souhaitons visées les personnes malades avec ou sans assurance, âge et sexe confondu, détenant un dossier médical mentionnant une pathologie rare souhaitant se faire soigner à l'étranger.

Quelles sont les attentes de votre clientèle ?

- + La disponibilité 24h/24
- + Localiser une structure hospitalière selon les pathologies
- + Obtenir les différents devis (hospitalier, hébergement, transport et bien d'autres services en fonction de leur état de santé)
- + Les mettre en confiance par rapport aux médecins et à l'assistance à l'arrivée sur les lieux.

Cibles potentielles	Personnes Malades
Catégorie socio-professionnelle	Toutes les catégories pouvant se prendre en charge <input type="checkbox"/>
Tranche d'âge	0-90 ans
Localisation	Dans tout le pays et à l'étranger
Motivations d'achat	Urgence médicale
Habitudes de consommation	Soins Médicaux sur place
Attentes satisfaites	Facilitations des démarches administratives
Attentes insatisfaites	Longue durée sur l'obtention des informations et des devis liés à l'évacuation sanitaire

c. Analyse de l'offre et de la concurrence

Le marché à une concurrence faible :

- + Pas trop d'avancée dans l'évolution technologique, absence de site web pour la prise de contact avec les patients nationaux et internationaux.
- + Obtention des réponses des devis après une semaine

Concurrents	GCB	Axa
Type de concurrents	Entreprise de services	Maison d'assurance
Caractéristiques du produit et/ou service	Evacuation sanitaire	Evacuation sanitaire
Prix	Entre 300.000 et 500.000	Entre 1.000.000 et 5.000.000
Politique commerciale	Suivis des malades sur les lieux d'intervention	Proposition des services aux employeurs
Réputation	Faible réputation	Grande réputation mais Faible souscription à cause des frais élevés
Forces	En partenariat avec la CNAMGS	Grand sur le marché professionnel et permet aux employeurs de souscrire. Plusieurs pays disponible
Faiblesses	Aucune plate-forme internet mise en place. Délai d'informations trop long (7 jours) Deux pays disponibles pour l'évacuation sanitaire	Cout élevé, ce service ne vise que les personnes aisées.
Avantage concurrentiel	Existe déjà sur le marché dans le secteur	Couvre le marché dans le secteur professionnel privé

d. Analyse de l'environnement

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> + Expérience professionnel (4 ans) dans le domaine d'administration + Conception d'une solution numérique + Plusieurs partenariats, dont un large plateau technique médical (Tunisie, France, Maroc, Afrique du sud) + Partenariat avec NSIA Assurance + Partenariat avec Policlinique Chambrier 	<ul style="list-style-type: none"> + En attente des partenariats avec d'autre clinique de la place
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> + Marché faiblement concurrentiel + Nos clients sont de tous âges et sexe confondus + Patients nationaux et Internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> + Démarches demandant un gros investissement financier de la part du client. + L'échec à l'appel d'offre de la CNAMGS

VI.STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

a. Stratégie d'acquisition de parts de marché

La part du marché concernant ce projet est tout simplement les personnes malades présentant des pathologies rares, désirant se rendre à l'étranger pour des meilleurs soins de qualité. Ce marché est composé de personnes tous âges et sexe confondus.

Nous proposons aux patients nos différents services, du plus simple aux services complets

Nous comptons obtenir nos clients grâce à :

La mise en place d'une plateforme numérique, qui permettra aux patients d'entrer en contact avec nous le plus simple possible. Avec cette plateforme le patient pourra éviter tout déplacement en renseignant la rubrique information, (Nom, prénom, date de naissance, âge, sexe, pays, motif, numéro de téléphone, e-mail et insertion du dossier médical)

Pour l'évacuation sanitaire sur l'Afrique du Sud notre partenaire détient une assurance et peut couvrir les frais d'un patient qui s'est vu le séjour être prolongé, l'assurance pourra couvrir les frais en attendant le paiement du client.

b. Le marketing mix

Politique de produit



Nous proposons un service d'évacuation sanitaire rapide et accessible en ligne. Grâce à notre plateforme, le patient et sa famille auront accès à toutes les informations nécessaires pour la préparation de leurs déplacements. Ils obtiendront tous les devis dans un délai de 3 jours au lieu de 7 jours chez les concurrents. Actuellement, nous sommes la seule entreprise à proposer un service numérisé

Politique de prix

<u>Désignation</u>	<u>Tarifs</u>
Services Elite/ Formule Simple	80.000 Cfa
Services Omega /Formule Intermédiaire	150.000 Cfa
Services Alpha/Formule Complete	200.000 Cfa

Règlement cash, par virement ou certain par abonnement, nos services sont fournis une fois la facture soldée.

Politique de distribution

-  Site web Internet
-  Agence de Libreville

- Flyers distribué dans les cliniques et Ambassades
- Kakemono dans un espace dans les cliniques

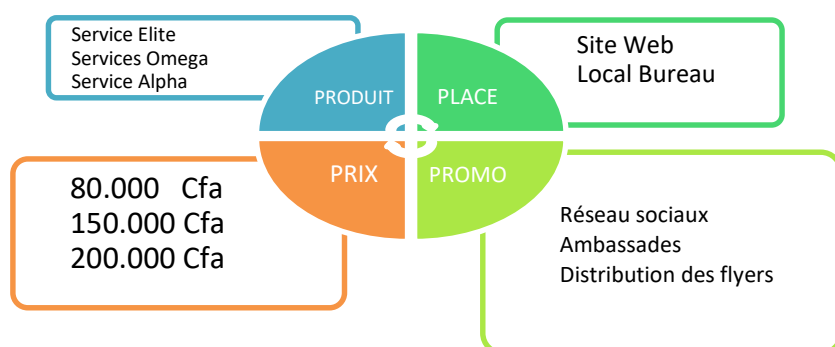
Politique de communication

- Affiche sur les tableaux d'affichage les cliniques
- Publicité sur les réseaux sociaux
- Ambassades
- Spot publicitaire géant avec Jcdecaux

Action publicitaire sur les kakemono. Branding panneaux publicitaire, community management de la page, création page Facebook, conception flyers

Budget : 4.200.000 cfa

Schéma 4 P



Plan d'action
marketing commercial
et/ou communication

Action	Impact espéré	Date prévue	Coût
Publicité sur les réseaux sociaux	Faire connaître le produit et attirer les consommateurs	Avril 2021	200.000 fcfa
Publicité géante sur les JC Decaux, Kakemono, community Management	Avoir le retour des spectateurs	Mai 2021	3.000.000 fcfa
Affiche des flyers cliniques et Ambassades	Se faire connaître des patients	Mai 2021	200.000 fcfa

2. PARTIE FINANCIÈRE

Nature des frais	Montant
Droit d'enregistrement	228 000
PV	
Timbres fiscaux	
Frais d'ouverture de compte bancaire	500 000
Frais d'immatriculation (RCCM)	-
publication au journal officiel	
TOTAL	728 000

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	
Nature des frais	Montant
Frais d'agrément	300 000
Dépôt de la Marque	-
Maintenance Logiciel	
Logo	-
Amelioration du Site Web nouvelle fonction	500 000
TOTAL	800 000

IMMOBILISATIONS CORPORELLES

EQUIPEMENT D'EXPLOITATION		
Nature des Equipements	Quantité	Prix unitaire
Ordinateurs Portables HP Probook	3	518 018
Office 2019 HOME STUDENT	3	77 311
Antivirus KASPERSKY	3	24 370
Sacoche	3	14 706
Multifonction laser couleur	1	246 218
Disque dur externe 4	1	175 210
Perforelieur manuel ORION 500	1	290 756
Smartphone SAMSUNG	1	88 235
TOTAL		1 434 824

MATERIELS ET MOBILIERS DE BUREAU

Nature des équipements	Quantité	Prix unitaire
Table/ Bureau	1	419 328
Table/ Bureau	1	217 181
Fauteil operateurs	3	135 294
chaises visiteur	4	29 832
caisson mobile	1	117 647
canape banquette	1	179 990
table basse	1	119 000
Armoire metalliques	1	129 990
TOTAL		1 348 262

INSTALLATIONS, TRAVAUX et AGENCEMENTS

Eléments	Quantités	PU
Travaux et aménagement des sites	0	0
Mise en réseau internet ou intranet	1	300000
Frais de lancement d'activité(conception et impressions kakemenos)	1	4200000
TOTAL		4500000

IMMOBILISATIONS FINANCIERES

DEPÔTS ET CAUTIONNEMENTS VERSES

Nature des frais	Montant
Caution de location (3 mois)	900 000
Abonnements Gabon Télécom (Installation)	100 000
Eau	-
Electricité	-
TOTAL	1 000 000

PLAN D'AMORTISSEMENT													
Immobilisations	Montant	DUP	1ère année		2ème année		3ème année		4ème année		5ème		
			Amortissement	V C N	Amortissement	V C N	Amortissement	V C N	Amortissement	V C N	Amortissement	V C N	
Frais d'établissement	728 000	5	145 600	582 400	145 600	436 800	145 600	291 200	145 600	145 600	145 600	-	
Immobilisations incorporelles	800 000	5	160 000	640 000	160 000	480 000	160 000	320 000	160 000	160 000	160 000	-	
Ordinateurs Portables HP Probook	1 554 054	5	310 811	1 243 243	310 811	932 432	310 811	621 622	310 811	310 811	310 811	-	
Office 2019 HOME STUDENT	231 933	5	46 387	185 546	46 387	139 160	46 387	92 773	46 387	46 387	46 387	-	
Antivirus KASPERSKY	73 110	5	14 622	58 488	14 622	43 866	14 622	29 244	14 622	14 622	14 622	-	
Sacoche	44 118	5	8 824	35 294	8 824	26 471	8 824	17 647	8 824	8 824	8 824	-	
Multifonction laser couleur	246 218	5	49 244	196 974	49 244	147 731	49 244	98 487	49 244	49 244	49 244	-	
Disque dur externe 4	175 210	5	35 042	140 168	35 042	105 126	35 042	70 084	35 042	35 042	35 042	-	
Perforeur manuel OKON 500	290 756	5	58 151	232 605	58 151	174 454	58 151	116 302	58 151	58 151	58 151	-	
Smartphone SAMSUNG	88 235	5	17 647	70 588	17 647	52 941	17 647	35 294	17 647	17 647	17 647	-	
Table/ Bureau	419 328	5	83 866	335 462	83 866	251 597	83 866	167 731	83 866	83 866	83 866	-	
Table/ Bureau	217 181	5	43 436	173 745	43 436	130 309	43 436	86 872	43 436	43 436	43 436	-	
Fauteuil operateurs	405 882	5	81 176	324 706	81 176	243 529	81 176	162 353	81 176	81 176	81 176	-	
chaises visiteur	119 328	5	23 866	95 462	23 866	71 597	23 866	47 731	23 866	23 866	23 866	-	
caisson mobile	117 647	5	23 529	94 118	23 529	70 588	23 529	47 059	23 529	23 529	23 529	-	
canape banquette	179 990	5	35 998	143 992	35 998	107 994	35 998	71 996	35 998	35 998	35 998	-	
table basse	119 000	0											
Armoire métalliques	129 990	5	25 998	103 992	25 998	77 994	25 998	51 996	25 998	25 998	25 998	-	
Installations, Travaux et Agencements	4 500 000	5	900 000	3 600 000	900 000	2 700 000	900 000	1 800 000	900 000	900 000	900 000	-	
TOTAL	10 439 980		2 064 196	8 255 784	2 064 196	6 192 588	2 064 196	4 128 392	2 064 196	2 064 196	2 064 196	-	

RESSOURCES HUMAINES					
Poste	Nombre requis	Profil ou niveau	Salaire mensuel brut	Total salaire mensuel brut	Charges Sociales
Manager General	1	Bac+3 en GRH	450 000	450 000	101 700
Assistant Admin/ Services voyage	1	Bac+2 en gestion d' Admission	250 000	250 000	56 500
Informaticien	1	Bac+1 Informatique stagiaire	250 000	250 000	56 500
Comptable	1	Bac +3 en Comptabilité	300 000	300 000	67 800
Responsable Marketing Digital /com	1	Bac+3 en Marketing Commercial	250 000	250 000	56 500
				0	0
				0	0
Total masse salariale mensuelle			1 500 000	1 500 000	339 000
Total masse salariale annuelle				18 000 000	4 068 000

CHARGES SOCIALES	
Nature	Barème
CNSS	16,00%
CNAMGS	4,10%
CFP	0,50%
FNH	2,00%
Total Charges	22,60%

CHARGES D'EXPLOITATION		charges renouvelable sur un an		
Charges d'exploitation prévisionnelles	Mensuelles	Trimestrielles	Semestrielles	Annuelles
Achats de produits d'entretien	60 000	180 000	360 000	720 000
Achats de fournitures de bureau	630 312	1 890 936	3 781 872	7 563 744
Eau (en terme de facture à payer)	5 000	15 000	30 000	60 000
Electricité (en terme de facture à payer)	80 000	240 000	480 000	960 000
Achats de petits matériels et outillages (trousse médicale)	50 000	150 000	300 000	600 000
Etudes et prestations de service	100 000	0	600 000	1 200 000
Frais de transport (Carburant véhicul)	50 000	150 000	300 000	600 000
Loyer	300 000	900 000	1 800 000	3 600 000
Entretien, Réparations et Maintenance	150 000	450 000	900 000	1 800 000
prime assurance tout risque (mobilier)	533 333	1 600 000	3 200 000	6 400 000
Publicité	60 000	180 000	360 000	720 000
Téléphone Portable (en terme de facture à payer)	75 000	225 000	450 000	900 000
Internet (en terme de facture à payer)	25 000	90 000	150 000	300 000
Commissions et frais assimilés	0	0	-	-
Impôts (Patente et autres droits)	100 000	300 000	600 000	1 200 000
Charges provisionnées d'exploitation		0	-	-
Salaires bruts et autres rémunérations	1 500 000	4 500 000	9 000 000	18 000 000
Charges sociales	339 000	1 017 000	2 034 000	4 068 000
Frais financiers	-	0	-	-
Autres charges d'exploitation		0	-	-
Total	4 057 645	11 887 936	24 345 872	48 691 744

COÛT DU PROJET

Libellés	Montant
Charges immobilisées	728 000
Immobilisations incorporelles	800 000
Immobilisations corporelles	8 911 980
Equipements d'exploitation	2 703 634
Matériel et mobilier de bureau	1 708 346
Aménagements, travaux, installations,...	4 500 000
Immobilisations financières	1 000 000
Dotation trimestrielle ou semestrielle en Fonds de Roulement	12 172 936
Total Coût du projet	23 612 916

PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

	Année 1
BESOINS (durables)	
Frais d'établissement	728 000
Eléments incorporels	800 000
Equipements d'exploitation	2 703 634
Matériels et Mobiliers de bureaux	1 708 346
Aménagements, Travaux et Installations	4 500 000
Dépôts et cautionnement	1 000 000
Dotation trimestrielle ou semestrielle en Fonds de Roulement	12 172 936
TOTAL DES BESOINS	23 612 916
RESSOURCES (durables)	
Fonds Propres	23 612 916
Capital Social (apports des promoteurs)	
Comptes courants d'associés	-
Aides et subventions	23 612 916
Capitaux empruntés ou subventionnés	-
TOTAL DES RESSOURCES	23 612 916
ECART (Emprunt) = Total Ressources - Total Besoins	-

DOTATION EN FONDS DE ROULEMENT			
Eléments du Besoin de Financement d'Exploitation	1ère année	2ème année	3ème année
Niveau d'activité	25%	100%	100%
Achats de produits d'entretien	180 000	720 000	720 000
Achats de fournitures de bureau	1 890 936	7 563 744	7 563 744
Eau (en terme de facture à payer)	15 000	60 000	60 000
Electricité (en terme de facture à payer)	240 000	960 000	960 000
Achats de petits matériels et outillages (trousse médicale)	150 000	600 000	600 000
Etudes et prestations de service	300 000	1 200 000	1 200 000
Frais de transport (Carburant véhicul)	150 000	600 000	600 000
Loyer	900 000	3 600 000	3 600 000
Entretien, Réparations et Maintenance	450 000	1 800 000	1 800 000
prime assurance tout risque (mobilier)	1 600 000	6 400 000	6 400 000
Publicité	180 000	720 000	720 000
Téléphone Portable (en terme de facture à payer)	225 000	900 000	900 000
Internet (en terme de facture à payer)	75 000	300 000	300 000
Commissions et frais assimilés	0	0	0
Impôts (Patente et autres droits)	300 000	1 200 000	1 200 000
Charges provisionnées d'exploitation	0	0	0
Salaires bruts et autres rémunérations	4 500 000	18 000 000	18 000 000
Charges sociales	1 017 000	4 068 000	4 068 000
Frais financiers			
Autres charges d'exploitation	0	0	0
Crédits Clients	0	0	0
Dettes Fournisseurs	0		0
Total Besoins	12 172 936	48 691 744	48 691 744
Dotation trimestrielle ou semestrielle en Fonds de Roulement	12 172 936	48 691 744	48 691 744

Chiffre d'affaires prévisionnels sur 3 ans :						
	Quantité par semaine	Prix unitaire	Quantité par mois	CA moyen mensuel	CA Annuel	
Services ou produits						
Services Elite	2	80 000	8	640 000	7 680 000	
Services Omega	2	150 000	8	1 200 000	14 400 000	
Services Alpha	4	200 000	16	3 200 000	38 400 000	
			-	-	0	
Sous Total				640 000	60 480 000	
Chiffre d'Affaire TOTAL DE LA 1ère ANNEE				60 480 000		
Chiffre d'Affaire TOTAL DE LA 2ème ANNEE (+15%)				69 552 000		
Chiffre d'Affaire TOTAL DE LA 3ème ANNEE (+25%)				86 940 000		

COMPTE DE RESULTATS PREVISIONNELS SUR 3 ANS (avec soldes intermédiaires de gestion)			
Libellé (en F.CFA)	1ère Année	2ème Année	3ème Année
Chiffre d'affaires hors taxe (SIG 1)	60 480 000	69 552 000	86 940 000
	-	15,0%	25,0%
Charges d'exploitation hors Frais Personnel & Dotations aux Amts et aux Prov			
Achats de produits d'entretien	720 000	720 000	720 000
Achats de fournitures de bureau	7 563 744	7 563 744	7 563 744
Eau (en terme de facture à payer)	60 000	60 000	60 000
Electricité (en terme de facture à payer)	960 000	960 000	960 000
Achats de petits matériels et outillages	600 000	600 000	600 000
Etudes et prestations de service	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Frais de transport	600 000	600 000	600 000
Loyer	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Entretien, Réparations et Maintenance	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Primes d'assurance	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Publicité (Affichage 60 M2)	720 000	720 000	720 000
Téléphone (en terme de facture à payer)	900 000	900 000	900 000
Internet (en terme de facture à payer)	300 000	300 000	300 000
Commissions et frais assimilés	0	0	0
Impôts (Patente et autres droits)	300 000	300 000	300 000
Charges provisionnées d'exploitation	0	0	0
Autres charges d'exploitation	0	0	0
Total charges d'expl Hors FP & DAP (1)	20 323 744	20 323 744	20 323 744
Valeur Ajoutée (SIG 2)	40 156 256	49 228 256	66 616 256
Valeur Ajoutée / CA hors taxe*100	66,4%	70,8%	76,6%
Charges de personnel	22 068 000	22 068 000	22 068 000
Excédent brut d'exploitation (SIG 3)	18 088 256	27 160 256	44 548 256
EBE/ CA hors taxe*100	29,91%	39,05%	51,24%
Dotation aux amortissements et aux provisions	2 064 196	2 064 196	2 064 196
Résultat d'exploitation (SIG 4)	16 024 060	25 096 060	42 484 060
RE/CA hors taxe*100	26,49%	36,08%	48,87%
Activités Financières			
Revenus financiers			
Gains de change			
Total produits financiers	0	0	0
Frais financiers (intérêts bancaires)	0	0	0
Pertes de change			
Total charges financières	0	0	0
Résultat financier (SIG 5)	0	0	0
Résultat des activités ordinaires (SIG 6)	16 024 060	25 096 060	42 484 060
Impôts sur le résultat (30%)	4 807 218	7 528 818	12 745 218
Résultat net (SIG 7)	11 216 842	17 567 242	29 738 842
Dividendes (5%)	0	0	2 973 884
Résultat net non distribué (SIG 8)	11 216 842	17 567 242	26 764 958

PLAN DE TRESORERIE SUR 1 AN

	1er mois	2è mois	3è mois	4è mois	5è mois	6è mois	7e mois	8e mois	9e mois	10e mois	11e mois	12e mois
1. SOLDE EN DEBUT DE MOIS	0	700 115	210 789	197 240	-292 085	408 029	1 167 616	2 462 451	4 352 005	8 085 192	9 380 027	11 269 581
2. ENCAISSEMENTS TTC												
2A. Récettes d'exploitation	4 757 760	3 568 320	4 044 096	3 568 320	4 757 760	4 817 232	5 352 480	5 947 200	7 790 832	5 352 480	5 947 200	5 352 480
Chiffre d'affaires encaissé	4 032 000	3 024 000	3 427 200	3 024 000	4 032 000	4 082 400	4 536 000	5 040 000	6 602 400	4 536 000	5 040 000	4 536 000
TVA Collectée sur les ventes (18%)	725 760	544 320	616 896	544 320	725 760	734 832	816 480	907 200	1 188 432	816 480	907 200	816 480
Chiffre d'affaires encaissé TTC	4 757 760	3 568 320	4 044 096	3 568 320	4 757 760	4 817 232	5 352 480	5 947 200	7 790 832	5 352 480	5 947 200	5 352 480
2B. Récettes Hors exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Apport en capital	0											
Apports en comptes courants d'associés												
Emprunts à moyen et long terme	0											
.....												
A. TOTAL ENCAISSEMENTS = 2A + 2B												
3. DECAISSEMENTS TTC												
3A. Dépenses d'exploitation TTC	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645
Achats de produits d'entretien	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Achats de fournitures de bureau	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312	630 312
Eau (en terme de facture à payer)	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Electricité (en terme de facture à payer)	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
Achats de petits matériels et outillages	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Etudes et prestations de service	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Prais de transport	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Loyer	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Entretien, Réparations et Maintenance	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Primes d'assurance	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333	533 333
Publicité	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Téléphone (en terme de facture à payer)	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000	75 000
Internet (en terme de facture à payer)	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Commissions et frais assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôts (Patente et autres droits)	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Charges provisionnées	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Salaires bruts et autres rémunérations	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Charges sociales	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000	339 000
Frais financiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres charges d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TVA à verser												
Versement d'IS												
.....												
3B. Dépenses Hors exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisation (Investissements)												
Remboursement d'emprunts												
B. TOTAL DECAISSEMENTS = 3A + 3B	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645	4 057 645
4. SOLDE DU MOIS = A - B	700 115	-489 325	-13 549	-489 325	700 115	759 587	1 294 835	1 889 555	3 733 187	1 294 835	1 889 555	1 294 835
5. SOLDE DE FIN DE MOIS = 1 + 4	700 115	210 789	197 240	-292 085	408 029	1 167 616	2 462 451	4 352 005	8 085 192	9 380 027	11 269 581	12 564 416

TABLEAU D'EQUILIBRE RESSOURCES/EMPLOIS DE FONDS

Rubriques	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3
Coefficient d'inflation		1	1	1
Ressources				
Autofinancements nets	-	13 281 038	19 631 438	28 829 154
Capitaux propres	23 612 916	-	-	-
Capitaux empruntés	-			
Reprises FDR				
Valeurs résiduelles				
Sous Total Ressources	23 612 916	13 281 038	19 631 438	28 829 154
Emplois				
Investissements et Renouvellements	11 439 980	0	0	0
Remboursement principal				
Dotation en FDR	12 172 936	-	-	
Distribution Dividendes		-	-	2 973 884
Sous Total Emplois	23 612 916	-	-	2 973 884
Solde Annuel Ressources/Emplois	-	13 281 038	19 631 438	25 855 270
Trésorerie Début d'année	-	-	13 281 038	32 912 476
Trésorerie Fin d'année	-	13 281 038	32 912 476	58 767 746

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE

Eléments	1ère année	2ème année	3ème année
CHIFFRE D'AFFAIRES	60 480 000	69 552 000	86 940 000
CHARGES VARIABLES			
Achats de produits d'entretien	720 000	720 000	720 000
Achats de fournitures de bureau	7 563 744	7 563 744	7 563 744
Eau (en terme de facture à payer)	60 000	60 000	60 000
Electricité (en terme de facture à payer)	960 000	960 000	960 000
Achats de petits matériels et outillages	600 000	600 000	600 000
Etudes et prestations de service	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Frais de transport	600 000	600 000	600 000
TOTAL CHARGES VARIABLES	11 703 744	11 703 744	11 703 744
MARGE SUR COÛT VARIABLES	48 776 256	57 848 256	75 236 256
CHARGES FIXES			
Loyer	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Charges sociales	1017000	4068000	4068000
Allocations	0	0	0
Internet	300 000	300 000	300 000
Frais de formation en Web master			
Impôt (Patente)	300 000	300 000	300 000
Frais financiers	0	0	0
Assurance	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Frais de publicité	180000	720000	720000
TOTAL CHARGES FIXES	6997000	10588000	10588000
RESULTAT D'EXPLOITATION	41 779 256	47 260 256	64 648 256
SEUIL DE RENTABILITE	8 675 913,13	12 730 143,08	12 235 068,16
POINT MORT	51,64234008	65,89100975	50,6628081

RENTABILITE DES CAPITAUX= RN/Capitaux propres (dans le plan de financement)	47,50%	74,40%	113,35%
Autofinancement Net (Solde Financier 1)	13 281 038	19 631 438	28 829 154
ACTUALISATION ((1+i)PUISSANCE(-n))	0,5000	0,2500	0,1250
Autofinancement Net Actualisé	519	860	644
Cumul des Autofinancements Nets	519	379	023

VAN (i%)	- 16 972 397	- 12 064 538	- 8 460 893
-----------------	---------------------	---------------------	--------------------

Taux d'actualisation: 12%

CALCUL DU TAUX DE RENTABILITE INTERNE

Autofinancement Net (Solde Financier 1)	13 281 038	19 631 438	28 829 154
ACTUALISATION (i = X%) ou (1+X%)PUISSANCE(-n)	0,8929	0,7972	0,7118
Autofinancement Net Actualisé	070	062	022
Cumul des Autofinancements Nets	070	132	154

VAN (i%)	- 16 972 397	- 12 064 538	- 8 460 893
-----------------	---------------------	---------------------	--------------------

VAN (TRI)	-
------------------	----------

VAN (X%)	24 415 238	31 619 461	36 422 277
-----------------	-------------------	-------------------	-------------------

$$TRI = Tx Min + (Tx Max - Tx Min) \times \frac{0 - VAN(Tx Min)}{[VAN(Tx Max) - VAN(Tx Min)]}$$

TRI	10%	9%	9%
------------	------------	-----------	-----------

IP (12%)	2,0	2,3	2,5
	Année 1	Année 2	Année 3

