



FBDES

FONDS BURKINABÈ DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

01 BP 136 OUAGADOUGOU 01
TEL. (00226) 25 37 46 48 / (00226) 25 37 60 26

TITRE DU PROJET :

FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET	
NOM de l'entreprise	
Forme juridique	
Montant du capital	
Nombre d'associés	
Nom, Prénom (s) et adresses du dirigeant (s)	
Personnes à contacter en cas de besoin	
Date de création	
Date de début des activités pour les sociétés existantes	
N° de RC	
N° d'IFU	
N° d'Immatriculation à la CNSS	
Agréments	
Adresse complète de l'entreprise	
Références bancaires	
Localisation du projet et de l'entreprise	
Encours de crédit	
Description sommaire du projet	
Situation de référence	
- Investissements déjà réalisés/existants	
- Niveau de réalisation actuel du projet	
- Emplois à consolider	
- Emplois à créer	
Financement :	
- Coût total du projet ;	
- Autofinancement ;	
- Apport personnel ;	
- Prêt ;	
- Durée du prêt (souhaitée) ;	
- Différé ;	
- Remboursement	
Organismes financiers prêteurs	

INTRODUCTION (Contexte et justifications du projet)

Historique et résumé du projet

Historique :

- Origine de l'idée
- Depuis combien de temps cela se développe
- La raison, la pertinence et la motivation
- Autres

Résumé :

- Objectifs de l'entreprise sociale, sa mission et ses retombées sociales et économiques à court, moyen ou long terme;
- présentation de la structure de l'entreprise ;
- présentation du projet d'entreprise;

I. PRESENTATION DES PROMOTEURS

- Nom des promoteurs et promotrices du projet, leurs fonctions qu'ils ou elles occuperont dans l'entreprise, les tâches et les responsabilités ;
- Qualifications, formations et diplômes des promoteurs et promotrices;
- Réalisations et expériences de travail et de vie pertinentes au projet soumis ;
- autres informations pertinentes

II. FORME JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

FORME :
Parmi les formes suivantes, laquelle avez-vous choisie ?
<input type="checkbox"/> Entreprise Individuelle
<input type="checkbox"/> Société de personnes
<input type="checkbox"/> Société par actions ou compagnie
<input type="checkbox"/> Autres, précisez :
Raisons du choix :
Parmi les raisons suivantes, laquelle ou lesquelles motive (motivent) votre choix ?
<input type="checkbox"/> Simplicité de constitution
<input type="checkbox"/> Rapidité de constitution
<input type="checkbox"/> Faible coût de constitution
<input type="checkbox"/> Responsabilité limitée à la mise de fonds investie dans l'entreprise
<input type="checkbox"/> Simplicité de fonctionnement
<input type="checkbox"/> Mise en commun d'argent, de temps, de connaissances et d'expertise
<input type="checkbox"/> Taux d'imposition avantageux
<input type="checkbox"/> Autres, précisez :

III. MODELE ECONOMIQUE DU PROJET

1. Proposition de valeur *(C'est l'élément qui, au cœur de votre stratégie, permet de convaincre votre client d'acheter votre produit ou service.)*

- Trouver le problème auquel répond votre offre ou le besoin qu'elle comble
- Définir les avantages de votre offre vis-à-vis de la concurrence.
- Définir les caractéristiques principales de vos produits et services ainsi que les avantages concurrentiels

Tableau 1 : description des produits et/ou des services ouverts

Produits et/ou services	Caractéristiques et usages	Autres considérations (qualité, emballage, etc.)

2. Clientèle cible/segment client *(C'est le découpage des clients, actuels et potentiels, en groupes distincts en fonctions des critères d'âges, géographiques, du niveau de revenu, etc.)*

- Donner le profil général de votre clientèle selon les critères ci-après : (i) besoin recherché, (ii) situation géographique, etc.
- Décrire les procédés de validation des centres d'intérêt de votre clientèle (sondage, entrevue individuelle ou de groupe, étude de marché etc.) ;
- Description du marché géographique visé (intérieur et/ou extérieur) en établissant bien votre marché cible);

3. Relation client *(c'est l'ensemble des outils et techniques destinés à capter, traiter, analyser les avis et les prospects des clients afin de les fidéliser et les satisfaire en leur offrant des produits ou des services adaptés)*

- Exposer la stratégie permettant de rejoindre, fidéliser, générer et maintenir la clientèle cible
- Décrire les moyens de communication privilégiés avec la clientèle cible

4. Canaux de distribution *(le canal de distribution correspond à la matérialisation de l'acheminement d'un bien ou d'un service jusqu'aux clients)*

- Décliner les canaux de distribution à travers lesquels vos clients seront touchés et qui fonctionnent le mieux ;
- Définir votre Stratégie de distribution (avantages de l'emplacement, vendeurs, agents, grossistes, distributeurs, transport, etc.)

Tableau 2 : Stratégie de publicité (dépliants, médias, activités de promotion, etc.)

Moyens publicitaires	Raisons du choix	Budget prévu		
		An 1	An 2	An 3

5. Sources de revenus *(elle décrit comment une entreprise génère des revenus suivant les conditions et les modalités de paiement, elle ne se limite donc pas à indiquer le montant du chiffre d'affaires ou au bénéfice mais détaille la structure qui sous-tend vos revenus)*

- Définir les modes de paiement de vos clients ;
- Indiquer les avantages pour lesquels vos clients sont prêts à payer vos produits;
- Indiquer la part de chaque produit et/ou marché dans le chiffre d'affaires ;
- Stratégie de prix (précisez le prix de vente de chacun de vos produits ou services ainsi que les facilités de paiement, comment avez-vous établi vos prix, etc.).

6. Activités clés : *(c'est l'ensemble des tâches et missions que l'entreprise/société doit assurer pour maintenir son activité et répondre à la proposition de valeur)*

- Décrire les activités nécessaires pour la production de vos biens et services (approvisionnement, production, transformation, contrôle qualité, recherche et développement, etc.)
- Description de l'activité, exposé des procédés de fabrication et des technologies utilisées, et descriptif du produit ou du service proposé.

7. Ressources clés : *(ce sont les moyens humains, matériels, financiers que l'entreprise doit mettre en œuvre pour son bon fonctionnement)*

- Identifier vos besoins en ressources (humaines, Intellectuelles, Matérielles, Financières, agréments, autorisations, licence et brevet, etc.) ;
- Décrire le processus à mettre en œuvre pour l'acquisition, la mobilisation et le maintien de ces ressources ;
- Immobilisations (terrain, bâtiment, équipement et installation, outillage, améliorations locatives, mobilier de bureau, matériel informatique, matériel roulant, etc.)

8. Partenaires clés : *(ce sont des personnes morales publiques et/ou privées ou physiques qui possèdent des ressources clés dont vous avez besoin pour réaliser votre projet d'affaires)*

9. Structure de coûts : (c'est une synthèse de l'ensemble des coûts générés par le fonctionnement de votre société/projet)

- Identifier les postes budgétaires les plus importants
- Indiquer les coûts annuels approximatifs (considérez les ressources, les activités et les partenaires clés).
- Présenter votre schéma de financement

IV. PLANNING D'EXÉCUTION DU PROJET

Quelles sont les principales étapes que vous avez franchies et/ou que vous aurez à franchir pour assurer le démarrage de l'entreprise ? (en ordre chronologique)	
ACTIVITÉS	Période (mm/aaaa)
• Élaboration du plan d'affaires	
• Création ou Immatriculation	
• Obtention des autorisations et agréments (s'il y a lieu)	
• Mobilisation du financement	
• Construction ou aménagement	
• Achat et installation d'équipements	
• Approvisionnement en matières premières	
• Campagne Publicitaire	
• Recrutement du personnel	
• Date prévue de démarrage	
• Ouverture officielle	
• Autres (à préciser)	

V. DESCRIPTION DES POSTES DE TRAVAIL ET RÉMUNÉRATION

Titre de l'emploi	Description	Masse salariale	Statut (temps plein, temps partiel, etc.)	Nombre de poste(s)

VI. IMPACT ECONOMIQUE ET SOCIAL DU PROJET

- ✓ L'évolution de l'emploi dans l'entreprise ;
- ✓ Répartition de la valeur ajoutée ;
- ✓ Protection environnementale.

CONCLUSION

- ✓ les facteurs et les indicateurs clés de succès ;
- ✓ les perspectives de développement de l'entreprise ou du projet;
- ✓ proposition de garanties.

ANNEXES (obligatoire)

Annexe 1 : Dossier financier

- Estimation des investissements
- Le tableau d'amortissement des immobilisations
- Estimation du fonds de roulement
- Détermination du coût total du projet
- Présentation du schéma de financement
- Descriptif des charges d'exploitation (avec notamment une présentation claire des frais de personnel)
- Estimation des recettes prévisionnelles (reprendre celles du sous dossier étude de marché)
- Etablissement du compte d'exploitation prévisionnel sur toute la durée du remboursement du prêt (en faisant nettement ressortir tous les soldes intermédiaires de gestion jusqu'à la détermination de la CAF_ capacité d'autofinancement_)
- Détermination des principaux ratios de rentabilité du projet
- Présentation du bilan d'ouverture
- Proposition d'un tableau d'amortissement de l'emprunt

Annexe 2 : Pièces à joindre

- Lettre de demande de financement
- Copies légalisées (RCCM, IFU et agrément de reconnaissance de la coopérative)
- Copie légalisée des pièces d'identité (CNIB ou passeport) du promoteur en cours de validité
- Statuts de la société (SARL, SAS, SA et coopérative)
- Organigramme de la société ;
- Copie de l'attestation de situation fiscale
- Copie de l'attestation de situation cotisante à la CNSS
- Copie légalisée de l'attestation d'agrément ou de certificats ou d'autorisation (s'il en existe)
- Etats financiers certifiés des trois derniers exercices (s'il y a lieu)
- Factures Pro forma (pour l'acquisition des équipements) ou devis (pour les constructions, les aménagements)
- Contrats de vente ou bon de commande
- Attestation de non engagement bancaire
- Copie des éléments de garanties proposées (Titres de propriété + PV d'évaluation des investissements + Etat des Droits Réels, etc.).