

# **PLAN D'AFFAIRE**

## **PROJET DE RENFORCEMENT DU COMMERCE DE VENTE DE LIQUEURS**

Rédigé par : **ASSOAL**

Contact du rédacteur : **22 20 10 12/99 32 86 36**

Contact du bénéficiaire du crédit : **96 23 60 43 / 77 59 95 64**

**Date : Juin 2010**

**PROPOSITION ADRESSEE AU DAISEFJD/ASSOAL**

<b>A – Profil de l'entreprise</b>	
<b>1 - Description</b>	<b>Nom de l'activité</b> : LIVRAISON EN GROS DES LIQUEURS AUX REVENDEURS
	<b>Localisation et Présentation de l'activité</b> : La présente activité vise l'achat en gros en GUINNE en vue de la livraison au Cameroun aux revendeurs, notamment ceux de Douala et Yaoundé en priorité. Le stockage des produits se fait à la maison (MENDONG)
	<b>Lieu d'achat des produits</b> : GUINNE
<b>2 – Marché et clientèle ciblés</b>	Le commerce de la boisson est une activité rentable en ce sens qu'aucun événement au Cameroun ne peut se faire sans l'achat de la boisson. Bien plus, l'on observe une affluence considérable et indéniable dans les débits de boisson, ce qui explique la rentabilité de cette activité. La clientèle ciblée dans le cadre de ce projet, reste les revendeurs ayant des boutiques et les petits détaillants
<b>3 – Tendances du marché</b>	On observe de nos jours, un nombre élevé de débits de boisson et d'alimentations qui ne vendent exclusivement que de la boisson alcoolisée. C'est preuve que ce secteur d'activité est en pleine croissance où la concurrence est présente et bel et bien manifeste.
<b>4 – Prix pratiqués</b>	Les prix pratiqués sont fonction de la qualité et de la quantité du produit. Plus, le produit a une grande valeur, plus il coûte cher.
<b>5 – Vision et les gens</b>	Je souhaite être au Cameroun une référence en matière de livraison des liqueurs en telle enseigne que je sois contacté par plusieurs revendeurs. En outre, j'envisage également conquérir les revendeurs d'autres villes du Cameroun.
<b>6 – Expériences professionnelles liées au secteur.</b>	Le potentiel bénéficiaire jouit d'une expérience de plusieurs années dans le commerce. Preuve qu'elle a les atouts nécessaires pour mener à bien cette activité.
<b>Antécédents personnels et</b>	Le potentiel bénéficiaire est membre de plusieurs associations de femmes ; et a le niveau de 2 <sup>e</sup> année

<b>Education</b>	en Industrie de l'Habillement
<b>B - Communication</b>	Téléphone, bouche à oreille et partenariats
<b>C – Organisation et assurance</b>	<p><b>Organisation</b></p> <p>Ladite activité est gérée exclusivement par le potentiel bénéficiaire, qui est chargé entre autres de : l'achat des produits, du contact de la clientèle, de la livraison des produits, du recouvrement et de la comptabilité quotidienne.</p> <p><b>Assurance</b></p> <p>Je souscrirai à la Mutuelle Communautaire de Santé de Yaoundé (MCSY) pour garantir les risques des maladies et accidents. Cette assurance maladie me permettra non seulement d'avoir accès aux soins de santé à moindre coût, mais aussi et surtout de faire des économies.</p>
<b>D – Critères et lieu d'implantation du projet</b>	Le stockage des liqueurs se fait à la maison, avant le contact et la livraison aux revendeurs et petits détaillants
<b>E – Comptabilité</b>	<p>Je tiendrai un registre journalier (journal de caisse) qui récapitulera à l'issue de chaque opération, les entrées, les dépenses et les économies y afférentes.</p> <p>Un contrôle interne sera fait sur la base des registres par l'institut de micro finance partenaire (IMF/ASSOAL) qui voudra bien suivre l'évolution de ma gestion pendant la période de remboursement arrêté de commun accord.</p> <p>En sus, ce contrôle interne permettra de fidéliser ma gestion financière en ce sens qu'au cours de ces occurrences, des conseils nous seront donnés dans le but d'améliorer nos revenus financiers .</p>

	Le système de comptabilité journalière permettra le suivi régulier du stock des produits.	
<b>F – Besoins en financement</b>	Nous aurons besoin de <b>500 000 F</b> pour l'augmentation du nombre de cartons de liqueurs, de façon à pouvoir satisfaire la demande sans cesse croissante.	
<b>G – Acquisitions</b>	Un groupe de clients avec qui la confiance est établie	
<b>H – Marketing</b>	Les efforts en marketing que je vais consentir seront basés sur la relation avec les clients. Seul la courtoisie, la qualité du produit et les prix pratiqués permettront de me démarquer de mes concurrents	
<b>J – Coût d'investissements</b>		
<b>Détails des réalisations</b>	<b>Coûts</b>	<b>Total</b>
<b>1 – Besoins en fonds de roulement</b>		
Achat liqueurs	FF	500 000
<b>Sous – total 1</b>		<b>500 000</b>
<b>Grand total</b>		<b>500 000</b>

**K – Plan de financement**

**Apport propre : 0 FCFA**

**Financement / Prêt sollicité à la MUSSED : 500.000 FCFA**

**Coût total : 500 000 FCFA**

Conditions d'obtention des financements et plan de remboursement / amortissement de l'emprunt.

**Prêt sollicité : 500 000 CFA**

**Taux annuel : 10%**

**Durée du crédit : 03 mois**

**Périodicité de remboursement : mensuelle**

**Intérêts à rembourser : 12500 FCFA**

**L – Tableau d’amortissement de l’emprunt sur la durée de crédit sollicité**

Nombre	Echéance	Capital	Intérêts	Restant dû
<b>1</b>	171 000	160 000	4150	500 000
<b>2</b>	171 000	160 000	4150	340 000
<b>3</b>	170 000	180 000	4200	180 000
<b>TOTAL</b>	<b>512 500</b>	<b>500 000</b>	<b>12500</b>	0

**M – Capacité de production et revenus potentiels du projet**

Désignation	Quantité / mois	Revenu M1	Total Revenu M3
SHAMPING	10 Cartons*135 000	1 350 000	4 050 000
WHISKY MARTINI	28cartons*68000	1.904 000	5 712 000
<b>TOTAL</b>		<b>3.254 000</b>	<b>9.762 000</b>

**N – Détails et évaluation de la masse salariale**

Qualifications / postes	Effectif			Salaire mensuel	Salaires annuels (3 mois)
	Nombre		Total		
	M	F			
<b>Employé</b>		1	1	100 000	300 000
<b>Masse salariale</b>			1		

<b>Compte d’exploitation prévisionnel</b>			
	Vente	M1	Total M3
<b>Revenus</b>	SHAMPING	1 350 000	4 050 000
	WHISKY MARTINI	1.904 000	5 712 000
	<b>Total des Revenus (1)</b>	<b>3.254 000</b>	<b>9.762 000</b>
<b>Dépenses</b>	Masse salariale	100 000	300 000
	Transport	7600 + 100 000 =107 600	322 800
	Communication	30 000	90 000

	<b>Total des dépenses (2)</b>	<b>237 600</b>	<b>712 800</b>
<b>Marge</b>	<b>1 - 2 = 3</b>	<b>3016400</b>	<b>9049200</b>
	Amortissement emprunt y compris intérêt	171 000	521 000
<b>Revenu net d'exploitation</b>		<b>2.845 400</b>	<b>8 528 200</b>

# ANNEXE 1 : PLAN DE LOCALISATION DU PROJET

# ANNEXE 2 : PLAN DE LOCALISATION DU DOMICILE



**ANNEXE 3 : COPIE CERTIFIEE  
CONFORME DE LA CNI**

**ANNEXE 4 : ENGAGEMENT SUR  
L'HONNEUR A REMBOURSER LE  
CREDIT**

## **ANNEXE 5 : CAUTIONS ET GARANTIES**