

Modèle de Business Plan

Un canevas complet, prêt à remplir, pour structurer votre projet d'entreprise, chiffrer votre modèle économique et convaincre banques, investisseurs et programmes d'appui.

13 SECTIONS

TABLEAUX FINANCIERS

NORMES SYSCOHADA

FICHE D'IDENTIFICATION DU PROJET

Dénomination du projet	
Porteur / Promoteur	
Secteur d'activité	
Commune / Département	
Téléphone / E-mail	
Date d'élaboration	

AGENCE DE DÉVELOPPEMENT DES PME – RÉPUBLIQUE DU BÉNIN

EPME.AGILEWAY.SN

AVANT DE COMMENCER

Comment utiliser ce modèle

Ce document est un canevas de travail. Chaque section comporte une consigne de rédaction (encadré vert), puis un espace à compléter. Rédigez au brouillon, puis reportez la version définitive dans votre document final. Un business plan de PME tient généralement en 15 à 25 pages, annexes non comprises.

Les 5 règles d'un business plan convaincant

- **Soyez factuel.** Chaque affirmation sur le marché doit s'appuyer sur une source, une enquête terrain ou un devis fournisseur.
- **Chiffrez tout.** Un lecteur financier va directement aux tableaux : investissements, financement, résultat prévisionnel, trésorerie.
- **Restez cohérent.** Les hypothèses de vente de la partie commerciale doivent être exactement celles du plan financier.
- **Assumez les risques.** Un plan sans risque identifié n'est pas crédible ; montrez plutôt vos mesures d'atténuation.
- **Rédigez le résumé exécutif en dernier.** C'est la seule page que certains lecteurs liront entièrement.

Sommaire du document

01	Résumé exécutif	08	Cadre juridique, fiscal et social
02	Le porteur de projet et l'équipe	09	Plan d'investissement et de financement
03	Présentation du projet et de l'offre	10	Compte de résultat prévisionnel (3 ans)
04	Étude de marché	11	Plan de trésorerie (12 mois) et rentabilité
05	Analyse concurrentielle et SWOT	12	Risques, impact et durabilité
06	Stratégie commerciale et marketing	13	Calendrier de mise en œuvre et annexes
07	Organisation, moyens et ressources humaines		

Astuce ADPME. Avant de déposer une demande de financement, faites relire votre plan par un point focal ADPME ou une Structure d'Appui aux Entreprises (SAE) référencée sur le portail ePME. Le taux d'acceptation des dossiers accompagnés est nettement supérieur.

SECTION 01

01 Résumé exécutif

Consigne. Une page maximum, rédigée en dernier. Répondez à cinq questions : que proposez-vous, à qui, pourquoi vous, combien cela rapporte-t-il, et combien demandez-vous ?

Le projet en une phrase (pitch)

Le problème résolu et la solution apportée

Marché visé et clientèle cible

Avantage concurrentiel décisif

Les chiffres clés du projet

Coût total du projet (FCFA)		Apport personnel (FCFA)	
Financement recherché (FCFA)		Type de financement	
Chiffre d'affaires année 1		Chiffre d'affaires année 3	
Résultat net année 1		Emplois créés (an 1 / an 3)	
Date de démarrage prévue		Forme juridique retenue	

SECTION 02

02 Le porteur de projet et l'équipe

Consigne. Le financeur investit d'abord dans une personne. Mettez en avant l'expérience métier, les compétences de gestion et la complémentarité de l'équipe. Joignez les CV en annexe.

Identité du promoteur

Nom et prénoms			
Date et lieu de naissance		Nationalité	
Numéro IFU (si déjà attribué)		Pièce d'identité n°	
Adresse du domicile			
Formation et diplômes			
Expérience professionnelle			

Motivation et compétences apportées au projet

Composition de l'équipe et répartition du capital

Nom et prénoms	Fonction dans le projet	Compétence clé	% capital
Total			100 %

Compétences manquantes et solutions envisagées

Exemples : recrutement, sous-traitance, adhésion à un Centre de Gestion Agréé (CGA), accompagnement par une SAE référencée ADPME, formation via le portail ePME.

.....

.....

.....

SECTION 03

03 Présentation du projet et de l'offre

Genèse et description générale du projet

Vision, mission et objectifs à 3 ans

Vision	
Mission	
Objectif an 1	
Objectif an 3	

Description détaillée des produits ou services

Produit / Service	Description et caractéristiques	Prix de vente unitaire	Coût de revient

Proposition de valeur

Formulez-la ainsi : « Pour [cible], qui rencontre [problème], notre offre [nom] apporte [bénéfice principal], contrairement à [alternative existante], grâce à [élément différenciant]. »

Processus de production ou de prestation

Décrivez la chaîne, de l'approvisionnement à la livraison : matières premières, fournisseurs, transformation, contrôle qualité, distribution. Précisez les délais et les points critiques.

Approvisionnements et fournisseurs clés

Intrant / Matière / Service	Fournisseur pressenti	Origine	Conditions (prix, délai, paiement)

SECTION 04

04 Étude de marché

Consigne. C'est la section la plus scrutée. Croisez trois sources : données officielles (INStAD, ministères sectoriels, chambres consulaires), observation de terrain et enquête auprès de clients potentiels (30 à 50 réponses suffisent pour un premier niveau de preuve).

Le secteur d'activité

Secteur et sous-secteur	
Taille estimée du marché	
Tendance (croissance, stagnation)	
Réglementation applicable	
Zone géographique visée	

Segmentation de la clientèle

Segment de clientèle	Taille estimée	Besoins et attentes	Capacité à payer

Client cible prioritaire (persona)

Profil type		Fréquence d'achat	
Où se trouve-t-il ?		Panier moyen (FCFA)	
Critère de décision n°1		Frein principal	

Enquête terrain : méthode et résultats

Méthode utilisée	
Nombre de personnes interrogées	
Période et lieu	

3 enseignements majeurs	
Ce que j'ai modifié dans l'offre	

Estimation du chiffre d'affaires prévisionnel (année 1)

Produit / Service	Quantité vendue / mois	Prix unitaire (FCFA)	CA mensuel	CA annuel
Total chiffre d'affaires année 1				

Point de vigilance. Une prévision de ventes doit être justifiée par la capacité de production, la taille de la clientèle atteignable et la force commerciale réellement disponible. Prévoyez une montée en charge progressive : les premiers mois sont rarement à pleine capacité.

SECTION 05

05

Analyse concurrentielle et SWOT

Cartographie des concurrents

Concurrent	Offre / Positionnement	Prix pratiqués	Forces	Faiblesses

Produits de substitution et nouveaux entrants

Mon positionnement différenciant

Matrice SWOT

FORCES — interne, positif

FAIBLESSES — interne, négatif

OPPORTUNITÉS — externe, positif

MENACES — externe, négatif

Exploitez la matrice. Pour chaque faiblesse et chaque menace, indiquez en section 12 une mesure d'atténuation concrète, chiffrée et datée.

SECTION 06

06

Stratégie commerciale et marketing

Politique produit, prix, distribution, communication

Produit	Gamme, qualité, conditionnement, marque, service après-vente
Prix	Méthode de fixation (coût de revient + marge, prix du marché, valeur perçue), remises, conditions de paiement
Distribution	Vente directe, boutique, marchés, revendeurs, e-commerce, livraison
Communication	Réseaux sociaux, radio locale, bouche-à-oreille, partenariats, enseigne, PLV

Plan d'action commercial – année 1

Action commerciale	Cible	Période	Budget (FCFA)	Résultat attendu
Budget marketing total année 1				

Indicateurs de suivi commercial

Indicateur	Valeur cible an 1	Fréquence de suivi	Responsable
Nombre de clients actifs			
Panier moyen			
Taux de fidélisation / réachat			
Délai moyen d'encaissement			

SECTION 07

07 Organisation, moyens et ressources humaines

Localisation et locaux

Adresse d'exploitation		Statut d'occupation	Propriété / Location / Prêt
Superficie		Loyer mensuel (FCFA)	
Justification du choix			

Effectifs prévisionnels

Poste	Nombre	Statut (salarié, stagiaire, prestataire)	Salaire brut mensuel	Coût annuel employeur (FCFA)
Masse salariale annuelle (charges patronales incluses)				

N'oubliez pas d'intégrer les charges patronales et le versement patronal sur salaires dans le coût employeur. Un salaire net n'est jamais le coût réel d'un poste.

Organisation du travail

Qui décide, qui produit, qui vend, qui tient les comptes ? Précisez les délégations et les procédures de contrôle (caisse, stock, encaissements).

Partenaires et prestataires externes

Partenaire / Prestataire	Rôle	Conditions et coût annuel
Comptable / CGA		

Banque / IMF		
Assureur		

SECTION 08

08 Cadre juridique, fiscal et social

Consigne. Le statut choisi détermine votre responsabilité, votre fiscalité et votre capacité à lever des fonds. Les formalités s'effectuent au Guichet Unique de Formalisation des Entreprises (GUFE) de l'APIEx, via la plateforme **monentreprise.bj**.

Forme juridique envisagée

Forme	Adaptée si...	Responsabilité	Régime fiscal usuel
Entreprise individuelle	Activité en solo, démarrage léger, formalités simplifiées	Illimitée sur le patrimoine personnel	TPS si CA < 50 M FCFA
SARL / SARL-U	Forme la plus répandue pour les PME, associés ou associé unique	Limitée aux apports	Impôt sur les sociétés
SAS / SASU	Grande liberté statutaire, projets à investisseurs, startups	Limitée aux apports	Impôt sur les sociétés
SA	Projets d'envergure nécessitant des capitaux importants	Limitée aux apports	Impôt sur les sociétés
GIE / Coopérative	Mutualisation entre producteurs ou artisans	Variable selon les statuts	Régime spécifique

Mon choix

- ☐ Entreprise individuelle
- ☐ SARL / SARL unipersonnelle
- ☐ SAS / SASU
- ☐ SA
- ☐ GIE / Coopérative
- ☐ Autre :

Justification du choix

Régime fiscal et obligations prévues

Régime d'imposition envisagé	TPS (petites entreprises, CA annuel < 50 000 000 FCFA) / Régime du réel
Assujettissement à la TVA (18 %)	Oui / Non — justification :
Adhésion à un Centre de Gestion Agréé	Oui / Non

Référentiel comptable	SYSCOHADA révisé – système : minimal de trésorerie / normal
Assurances souscrites	
Autorisation ou agrément sectoriel requis	

Les taux, seuils et procédures évoluent avec chaque loi de finances. Vérifiez les paramètres en vigueur auprès de la DGI (impots.bj), de la CNSS (cnss.bj) et de service-public.bj avant de finaliser vos chiffres. La **Checklist administrative ADPME** détaille l'ensemble des démarches.

SECTION 09

09 Plan d'investissement et de financement

9.1 Programme d'investissement

Nature de l'investissement	Quantité	Coût unitaire	Montant total (FCFA)	Durée d'amort.
Immobilisations incorporelles				
Frais de constitution et formalités				
Logiciels, site web, marque				
Immobilisations corporelles				
Terrain / Aménagement du local				
Matériel et outillage de production				
Mobilier et matériel de bureau				
Matériel informatique				
Matériel de transport				
Besoin en fonds de roulement				
Stock de départ (matières / marchandises)				
Trésorerie de démarrage (3 mois de charges)				
COÛT TOTAL DU PROJET				

9.2 Plan de financement

Source de financement	Montant (FCFA)	Part (%)	Conditions (taux, durée, différé)
Apport personnel en numéraire			
Apport en nature (matériel, local)			
Apport des associés			
Crédit bancaire			

Microfinance / SFD			
Subvention / Programme d'appui			
Autre (préciser)			
TOTAL FINANCEMENT		100 %	

Règle d'équilibre. Le total du plan de financement doit être strictement égal au coût total du projet. La plupart des financeurs attendent un apport personnel d'au moins 10 à 30 % selon le dispositif.

9.3 Tableau de remboursement de l'emprunt

Année	Capital restant dû en début d'année	Intérêts	Remboursement du capital	Annuité totale
1				
2				
3				
4				
5				

SECTION 10

10 Compte de résultat prévisionnel sur 3 ans

Consigne. Montants hors taxes, en FCFA. Justifiez en note les hypothèses de croissance d'une année sur l'autre (nouveaux clients, nouvelle gamme, extension géographique).

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires (A)			
Achats de matières / marchandises			
Variation de stocks			
Marge brute (B)			
Transport et logistique			
Loyer et charges locatives			
Eau, électricité, carburant			
Télécommunications et internet			
Entretien et réparations			
Publicité et marketing			
Honoraires (comptable, conseil)			
Assurances			
Autres charges externes			
Total charges externes (C)			
Salaires bruts			
Charges sociales et versement patronal			
Total charges de personnel (D)			
Impôts et taxes (patente, TPS, autres)			
Excédent brut d'exploitation (B - C - D - taxes)			

Dotations aux amortissements			
Charges financières (intérêts)			
Résultat avant impôt			
Impôt sur le bénéfice			
RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE			
Capacité d'autofinancement (Résultat net + amortissements)			

Hypothèses retenues

SECTION 11

11 Plan de trésorerie – 12 premiers mois

Consigne. Rationnez en encaissements et décaissements réels, TTC, au mois où l'argent entre ou sort – et non au mois de la facture. Une entreprise rentable peut mourir d'un solde de trésorerie négatif.

Rubrique (FCFA)	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Solde début de mois												
ENCAISSEMENTS												
Ventes au comptant												
Règlements clients à crédit												
Apports et emprunts reçus												
Subventions												
Total encaissements												
DÉCAISSEMENTS												
Investissements												
Achats matières / marchandises												
Loyer et charges												
Salaires et charges sociales												
Transport et carburant												
Marketing et communication												
Impôts, taxes et cotisations												

Remboursement d'emprunt												
Autres décaissements												
Total décaissements												
SOLDE FIN DE MOIS												

Seuil de rentabilité

Charges fixes annuelles (CF)	
Chiffre d'affaires prévisionnel (CA)	
Charges variables annuelles (CV)	
Taux de marge sur coût variable = $(CA - CV) / CA$	
Seuil de rentabilité = $CF / \text{taux de marge}$	
Point mort (en mois d'activité)	

Lecture des résultats

Le seuil de rentabilité correspond au chiffre d'affaires minimum à réaliser pour ne pas perdre d'argent. Vérifiez qu'il est atteignable au regard de votre capacité de production et de la taille de votre marché.

SECTION 12

12 Risques, impact et durabilité

Analyse des risques et mesures d'atténuation

Risque identifié	Probabilité	Gravité	Mesure d'atténuation prévue
Retard ou rupture d'approvisionnement			
Concurrence agressive sur les prix			
Impayés et retards de paiement clients			
Panne d'équipement / coupures d'énergie			
Aléas climatiques ou saisonnalité			
Départ d'une compétence clé			
Évolution réglementaire ou fiscale			

Impact économique et social

Indicateur d'impact	Année 1	Année 2	Année 3
Emplois directs créés (dont femmes)			
Emplois créés pour les jeunes de moins de 35 ans			
Producteurs / fournisseurs locaux impliqués			
Part d'intrants d'origine béninoise (%)			
Formations dispensées au personnel			

Responsabilité environnementale

- ☐ Gestion et valorisation des déchets d'activité
- ☐ Maîtrise de la consommation d'eau et d'énergie
- ☐ Recours aux énergies renouvelables (solaire, biomasse)
- ☐ Réduction des emballages plastiques
- ☐ Étude d'impact environnemental requise pour l'activité

SECTION 13

13 Calendrier de mise en œuvre et annexes

Planning de démarrage (cochez les mois concernés)

Étape	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Finalisation du business plan												
Recherche de financement												
Formalisation (RCCM, IFU, CNSS)												
Recherche et aménagement du local												
Acquisition des équipements												
Recrutement et formation de l'équipe												
Approvisionnement initial												
Lancement commercial												
Première évaluation des résultats												

Annexes à joindre au dossier

- ☐ CV du promoteur et des associés
- ☐ Copie de la pièce d'identité
- ☐ Statuts (pour les sociétés)
- ☐ Extrait RCCM et attestation IFU
- ☐ Devis et factures pro forma des équipements
- ☐ Titre d'occupation du local ou contrat de bail
- ☐ Lettres d'intention de clients ou contrats
- ☐ Résultats détaillés de l'enquête de marché
- ☐ Relevés bancaires ou preuve de l'apport
- ☐ Attestations de formation et certifications
- ☐ Autorisation ou agrément sectoriel
- ☐ Photos du site, des produits, du prototype

Contrôle qualité avant dépôt

- ☐ Les chiffres du résumé exécutif correspondent aux tableaux financiers
- ☐ Le plan de financement est égal au coût total du projet
- ☐ Aucun mois du plan de trésorerie n'affiche un solde négatif non financé
- ☐ Chaque hypothèse de vente est justifiée par une source ou un test terrain
- ☐ Le document a été relu par un tiers (comptable, SAE, point focal ADPME)

Poursuivre avec l'ADPME

Une fois votre business plan finalisé, passez à l'étape suivante de votre parcours entrepreneurial : la création et la formalisation de votre entreprise. Le portail ePME vous oriente vers les dispositifs d'accompagnement,

les institutions financières partenaires et les Structures d'Appui aux Entreprises référencées près de chez vous.

Portail ePME	epme.agileway.sn	Téléphone	+229 01 56 46 01 30
E-mail	contact@adpme.bj	Adresse	Cadjèhoun, Cotonou
Formalisation	monentreprise.bj	Fiscalité	impots.bj

Document élaboré par l'Agence de Développement des Petites et Moyennes Entreprises (ADPME) – République du Bénin. Modèle fourni à titre indicatif ; il ne se substitue pas au conseil d'un professionnel du chiffre ou du droit. Mise à jour : juillet 2026.