



Template de présentation d'un projet d'entreprise suivant le GRP

La présentation du projet d'entreprise suivant le GRP se décompose comme suit (ce tableau est une synthèse de l'approche et ne doit pas être complété) :

Génération de la valeur	Rémunération de la valeur	Partage de la valeur
<p>Porteur du projet :</p> <p>Ce que nous sommes en tant que propriétaire et entreprise (lié au métier de l'entreprise)</p>	<p>Volume de revenus :</p> <p>Combien ça coûte, combien je vends et combien je gagne? Quelle rentabilité? (structures des coûts, marge et prix)</p> <ul style="list-style-type: none"> · Coût d'investissement : · En immobilisations · En besoin en fonds de roulement · Fonds propres : · Subventions demandées : · Prêts envisagés : 	<p>Réseaux de partenaires :</p> <p>Quels sont les réseaux ou regroupements économiques auxquels nous appartenons?</p>
<p>Proposition de la valeur :</p> <p>Ce que nous offrons comme produit et pourquoi? En quoi est-il différent des autres? (le faire pour chaque produit de l'entreprise en utilisant les 4P)</p>	<p>Sources de revenus :</p> <p>Comment je fais pour vendre et gagner, d'où me viennent mes ressources,</p>	<p>Matrices de parties prenantes :</p> <p>Qui sont nos partenaires clés ? Que gagne chacun dans notre entreprise? Que nous apporte-t-il en retour (win-win)?</p>
<p>Fabrication de la valeur :</p> <p>Comment faisons-nous pour fabriquer et livrer les produits à offrir? (Processus de production et besoin en immobilisations, temps travail)</p>	<p>Canaux de revenus :</p> <p>Comment l'argent entre ou nous arrive dans la PME, quel circuit de distribution?</p>	<p>Goulot d'étranglement :</p> <p>Si nous avons tout, qu'est-ce qui peut nous empêcher de démarrer? (D'où viendrait le déclic?)</p>



I. La génération de la valeur, le G

1) Présentation de l'entreprise : veuillez présenter

- Le nom de votre Entreprise
- La brève description de votre Entreprise : vos réalisations en termes des produits, des partenariats et des chiffres d'affaires
- La forme juridique
- Le Siège social
- L'Actionnariat
- L'Equipe managériale
- Votre historique (votre histoire) : D'où vous venez et pourquoi, les étapes par lesquelles vous êtes passées. Comment vous avez évolué jusqu'aujourd'hui.

2) Présentation de l'entrepreneur : veuillez présenter

- L'entrepreneur ou les associés de l'entreprise ou du projet. Et pour chacun d'entre eux, veuillez décrire :
 - Le nom complet, l'âge, le sexe, l'état civil
 - La formation suivie et/ou son expérience en lien avec ce que veut faire ou fait votre entreprise
 - L'apport dans la société et le rôle qu'il va jouer.
 - Celui qui a eu l'idée et comment a-t-il pu associer les autres ou qui dans son entourage a-t-il impliqué pour l'aider à monter le projet

3) Présentation de votre offre (produit ou service) : veuillez présenter

- Votre produit (votre offre). Un produit peut-être un bien (bouteille), un service (internet), un procédé (formule). Notez que la présentation de votre produit (offre) doit inclure :
 - Le nom du produit,
 - Les composantes,
 - Les caractéristiques dont : ses attributs, sa péremption, son mode d'utilisation ou de consommation, le risque encouru, la gestion de son contenant.
- L'origine de cette idée d'offrir ce produit dans votre entreprise :
 - D'où vient cette idée et pourquoi ?



- Quel est le problème que vient résoudre votre produit dans la société ?
- Qu'est-ce que vous avez constaté pour venir offrir ou proposer cette idée ou cette offre ou ce produit ?
- Décrire votre offre/produit, les biens ou services que vous offrez ou offrirez aux clients/marchés (quels sont ces produits? Pourquoi?), en Construire le marché virtuel du client par partant du besoin principal du client et des besoins secondaires du client.
- Décrire en quoi vos offres sont-elles innovantes ou différentes des autres?

4) Indications sur la connaissance du marché

- Décrivez en quoi votre produit est-il innovant ? Que offrez-vous que la concurrence n'offre pas?
 - Au niveau du produit lui-même : gamme, marque, conditionnement
 - Au niveau du prix
 - Au niveau de son accessibilité pour son achat
 - Au niveau de l'accessibilité à ses informations
- Décrivez les 4P créatrices de l'avantage concurrentiel de votre offre (Produit, prix, place, Promotion)

Notre produit par rapport aux 4P : ex du pain ou gâteau	Le produit concurrent correspondant	Ce que le concurrent offre et que nous ne savons pas offrir	Comment nous pensons répondre à la concurrence par rapport ce vide chez nous	Ce que notre produit offre et que le concurrent n'offre pas (notre avantage concurrentiel)
Ex pain UPAK ou gâteau en présentation, qualité				
Ex pain UPAK ou gâteau en termes des prix				



Ex pain UPAK ou gâteau en termes de distribution				
Ex pain UPAK ou gâteau en termes de promotion				

- Décrire comment les clients dont les intermédiaires commerciaux (les distributeurs) ont-ils contribué à l'élaboration de votre projet ou valident-ils votre produit :

Préparation du dialogue (extériorisation)		Discussions engagées (dialogue) :	
Personnes identifiées	Formulations écrites de ce que j'attends de lui ou que je lui propose	Recueil des avis : adhésion du client, ses critiques sur mon offre, ses conditions/orientations	Observation (dont difficulmotés rencontrés)
Client potentiel - distributeur 1			
Client potentiel - distributeur 2			
Client potentiel - consommateur final 3			
Client potentiel - consommateur final 4			

- Décrire comment les autres acteurs du marché ou de l'écosystème valident votre projet ou proposent-ils pour porter votre projet :

Préparation du dialogue (extériorisation)		Discussions engagées (dialogue) :	
Personnes identifiées	Formulations écrites de ce que j'attends	Recueil des avis : adhésion (acceptation), ses critiques sur	Observation (dont difficultés rencontrés)



	de lui ou que je lui propose	mon offre, ses conditions, ses orientations	
Office congolais de contrôle			
Autorité de régulation			
PPI			
Banque			
Guichet unique de création d'entreprise			
DGI			
Etc			



II. La rémunération de la valeur, le R :

1. Remplissez ce tableau pour déterminer vos besoins en immobilisations

Besoin en immobilisations (Mposa ya biloko ya musala ya tango mulayi)	Unité de mesure (1)	Quantité (eza boni?) (2)	Prix unitaire (talo ya eloko moko) (3)	Montant total ou Prix total (talo ya biloko nionso)
1) Ex Parcelle (Iopango)	Pièce	1	10	10
2) Marteau	Pièce	4	5	20
3) Véhicule	Pièce	1	5	5
4)				
5)				
6)				
7)				
Total				35

2. Planifiez à travers ce tableau, votre production et vos ventes annuelles en fonction de la capacité de production déterminée par vos immobilisations.

	2022	2023	2024	2025
(a) Quantité à produire par an				



(b) PVU				
(C) = (a) x (b) Ventes ou chiffre d'affaires				

3. Présentez à travers ce tableau, la structure des coûts variables unitaires et globaux des produits que vous offrez

Éléments entrant dans la fabrication de mon produit : (Biloko ekotaka na kati ya kolamba produit na ngayi) : Pour produire un pain, il me faut acheter :	Unité de mesure (ndelo)	Quantité (1)	Prix unitaire (PU) \$ (2)	Montant total (MT) : (3)=(1) x(2)	Quantité totale à produire/an (4)	Charges variables totales (5) = (3) x (4)
Exemple : Farine	Kg					
levure	Kg					
Sel	Kg					
Huile	litre					
eau	litre					
Etc.						
a) Sous -total				Sous-total ici		Total budget MP
b) Transport (0,1% du sous-total)						
c) Main d'œuvre (30% du sous-total)						
Total (a)+(b)+(c) = coût variable unitaire				Total Ici		CVG



4. Présentez à travers ce tableau, la structure des coûts fixes :

N°	Éléments ou dépenses entrant dans le calcul du coût fixe global : (ba dépense oyo efutamaka kaka ndenge moko mpe elandaka production te mpo emata) :	Unité de mesure (ndelo)	Quantité	Prix Unitaire
1	Amortissement fixe (obligatoire)	an	1	Le montant doit venir du tableau des amortissements
2	loyer (ndako)	mois	12	
3	eau	mois	12	
4	Electricité	mois	12	
5	eau	mois	12	
6	Fournitures de bureau	mois	12	
7	Etc			
	TOTAL			

5. Démontrez à travers ce tableau, le calcul de votre prix de vente en commençant par votre coût de revient :

N°	Éléments ou composantes de coût de revient:	Montant
1	CVU	
2	CFU	
3	Sous-Total	



4	Charge ou coût Marketing (2% du total)	
	Total Coût de revient (sous-total + coût marketing)	Total ici

6. Démontrez comment vous calculez votre prix de vente à partir de votre coût de revient

Éléments ou composantes du prix de vente:	Montant unitaire par pièce, article ou service vendu	Quantité à produire par an	Montants totaux
CVU			
CFU			
Sous-Total			
Charge ou coût Marketing (2% du total)			
Total = (CRU) Coût de revient unitaire (sous-total + coût marketing)			
Marge bénéficiaire (MBU) autorisée par l'Etat au Ministère de l'Economie (30% du Coût de revient)			
Prix de vente unitaire hors taxe (PVUHT) = CRU + MBU			



7. Construisez votre tableau des charges et produits pour en mesurer la performance

Charges et produits	2022	2023	2024	2025
I. Charges				
Matières premières		CVmp xQ	CVmp xQ	CVmp xQ
Transports		CVtrsp x Q	CVtrsp x Q	CVtrsp x Q
Salaires		Cvmod X Q	Cvmod X Q	Cvmod X Q
Eau		Même montant	Même montant	Même montant
Electricité		Même montant	Même montant	Même montant
Marketing		Même montant	Même montant	Même montant
Fournitures		Même montant	Même montant	Même montant
Amortissements		Même montant	Même montant	Même montant
Intérêts payés				
Total charges				
II. Produits				
Ventes du produit1				
Ventes du produit 2				
Autres ventes				
Total Produits				
III. Produits - charges				



8. Présentez les sources des revenus de votre entreprise

Sources des revenus	Montants \$	Partenaires
Ventes ou chiffres d'affaires (koteka)		clients
Fonds propres/apports de l'entrepreneur ou des associés (oyo nga moko namemi)		Entrepreneurs ou associés
Emprunts bancaires (niongo na banque)		Banques
Emprunts auprès des proches (niongo na zui epayi ya baninga)		Les Proches
Subventions (mbongo ya ko kabela na mitindo)		COPA
Dons (mbongo ba kabeli ngayi)		Autres
Etc		

9. Présentez les canaux par lesquels l'argent issu des ventes va parvenir à l'entreprise :

N°	Canaux par lesquels arrivent les revenus	Combien? Montants \$	%
1	Par des distributeurs		
2	Par virement bancaire		
3	Par mobile money		
4	Par caisse à travers les clients finals		
5	En nature		
	TOTAL		100%

10. Veuillez montrer la marge de la distribution que vous créez entre votre prix de vente à l'usine et le prix auquel achète le client final à travers le dernier distributeur.



III. Le Partage de la Valeur

1. Construisez votre matrice des partenaires ou parties prenantes que vous entendez faire adhérer dans votre projet ou entreprise

Liste des partenaires (exemples)	Ce que j'attends du partenaire avec détails	Ce que j'apporte au partenaire avec détails très précis et clairs	Quel est son rôle dans l'entreprise : a-t-il un poste?	Preuve que ce partenaire est d'accord
1) Mon banquier				
2) mon fournisseur Maxi cash				
3) Mon client Infographe Jenovic				
4) Provider Microcom				
5) DGI				
6) Ali Baba				



2. Construisez votre matrice de Goulot d'étranglement et montrez comment vous pouvez vous en sortir

Liste des obstacles s'élevant en goulots d'étranglement		Type de solution : Affronter le système (alors il faut être fort)	Type de solution : Composer avec le système	Type de solution: Contourner le système (attention, ne pas tomber dans l'illégalité)
Obstacle 1 qui m'empêche de démarrer mon entreprise	La route qui conduit à mon entreprise est coupée			x
Obstacle 2 qui m'empêche de démarrer mon entreprise	Une personne très influente faisant la même chose que moi s'installe en face de moi	x		
Obstacle 3 qui m'empêche de démarrer mon entreprise	Mon bébé ne supporte que ma seule présence pour rester calme, or je ne peux pas travailler en le portant en permanence		x	
Obstacle 4 qui m'empêche de démarrer mon projet	Une nouvelle réglementation/loi est publiée dans mon secteur			x



IV. Le plan financier

1. Présentez votre compte de résultat différentiel pour mesurer votre rentabilité d'exploitation

Rubriques	2022		2023	
	Montant \$	Taux à l'unité	Montant \$	Taux à l'unité
(a) Ventes totales de l'entreprise = chiffre d'affaires				
(b) Charges variables totales ou globales				
(c) marge sur coût variable = (a) – (b)		Taux de marge sur coûts variables		
(d) Charges fixes globales				
(e) Résultat = (c) – (d)				
(f) Seuil de rentabilité \$ ou montant minimal des ventes à réaliser = charges fixes globales : taux de marge sur coûts variables				
(g) Seuil de rentabilité en quantité : Seuil de rentabilité \$: Prix de vente unitaire hors taxe				
(h) = Seuil de rentabilité en temps ou point mort : Seuil de rentabilité \$: (Ventes x 360 jours)				
Marge de sécurité : ventes - seuil de rentabilité \$				
Levier opérationnel : sensibilité des résultats due à toute variation des ventes : ((Résultats 2023 – Résultats 2022) : (Ventes 2023 – Ventes				



2022)) x (Résultats 2023 : Ventes 2023)				
--	--	--	--	--

2. **Présentez votre compte d'exploitation ou de résultats prévisionnels** pour ressortir vos résultats nets d'exploitation.

Rubriques	2022	2023	2024	2025
Ventes du produit X				
Ventes du produit Y				
(a) Total Production vendue				
Matières premières				
Fournitures/intrants/emballages				
Transports consommés				
(b) Total Consommation intermédiaires				
(c) = (a) – (b) Valeur ajoutée				
Salaires Personnel				
Eau				
Electricité				
Loyer				
Publicité				
Taxes, normalisation, certification				
(d) Total consommations internes				
(e) = (c) – (d) Excédent brut d'exploitation				
Amortissement				



Reprise sur provision				
Subventions d'exploitation (copa –BFR)				
Intérêts reçus				
Intérêts payés				
(f) = Excédent net d'exploitation : (d) –amortissement + reprise sur provision				
Subventions d'exploitation (copa –BFR)				
Intérêts reçus				
Intérêts payés				
Plus ou moins-values (gain ou perte encourue lors d'une vente d'une immobilisation)				
(G) Résultats de l'exercice = (f) + Subvention + Intérêts reçus – Intérêts payés +/-values				
Taux d'imposition (35%)	0,35	0,35	0,35	0,35
(H) Impôts (montant) = (G) x taux d'imposition				
(I) Résultats nets d'exploitation = (G) – (H)				



3. Présentez votre ma capacité d'autofinancement

Rubriques	2022	2023	2024	2025
Résultats nets d'exploitation (venant du compte de résultat)				
+ Amortissements				
+ Reprises sur provisions				
+/-values				
- Dividendes (% du Résultat net d'exploitation décidé par les propriétaires de l'entreprise)				
= Capacité d'autofinancement				

4. Présentez votre plan de financement

Rubrique budgétaire/Années	2022	2023	2024	2025	2026
I. Ressources ou entrées argent					
Ventes					
Fonds propres : apports des associés					
Emprunt					
Subvention Copa					
Total entrées argent					
II. Emplois ou dépenses ou sorties argents					
Salaires versé					
Achats d'immobilisations					
Achats des matières et fournitures et autres achats					



Autres dépenses ayant occasionné la sortie d'argent					
Remboursement des prêts					
Total sorties argent					
Différence entrées et sorties argent					
Cumul de la différence entrées et sorties argent					