

**BUSINESS PLAN DU PROJET D'EXTENSION DE LA
CORDONNERIE DE MR TENOME JEAN PIERRE
REPARATION – FABRICATION – EXPOSITION – VENTE DE CHAUSSURE -
MATERIEL ET ACCESSOIRE- APPRENTISSAGE EN ATELIER**

Le projet vise l'extension et la modernisation en taille moyenne de la cordonnerie au lieudit Ngoussou carrefour hôtel le paradis (Yaoundé) que nous avons voulu très simplifié, se basera sur certaines parties essentielles : la présentation du projet, le fonctionnement du projet et la gestion financière.

A. PRESENTATION DU PROJET

« Depuis des décennies, exerçant dans ce métier de cordonnerie, j'ai toujours été au service de ma clientèle en offrant des services de qualité même dans un cadre artisanal, lequel je voudrais moderniser aujourd'hui au vue des expériences accumulées tout en restant dans les objectifs de réparation, de fabrication, d'exposition vente des chaussures de tout genre et de toute pointure.

En outre, la fabrication des clés, la vente du matériel de cordonnerie et la formation en atelier seront des ajouts. Bref, il est question d'augmenter le volume des activités liées à mon métier et de partir de l'étape artisanale à l'étape semi industrielle afin d'accroître mes revenus.

Au vue de toutes ces modifications, notre structure se fera déclarer au sein de la commune de son ressort territorial pour présenter ses activités et être soumise aux impôts, taxes et réglementation en vigueur.

B. FONCTIONNEMENT DU PROJET

La structure fonctionnera dans quatre domaines : la production, la vente, la prestation de service et la formation en atelier.

1) La production

Nous aurons à produire deux types de produits à savoir les chaussures et les clés.

Les chaussures de tout genre et toute pointure seront fabriquées en atelier avec un matériel de haute qualité au vue de notre expérience nos chaussures seront bien faites afin de concurrencer et tirer une part importante des consommateurs. Nous allons produire les clés grâce à notre service de clés minutes ; ici la rapidité et la finesse dont nous comptons y mettre feront de nous les meilleurs parmi tant d'autres.

2) La vente

Le domaine de la vente aura deux volets : la vente des chaussures et la vente du matériel de cordonnerie.

- Les chaussures fabriquées seront exposées et vendues aux consommateurs ici nous ferons une large prospection dans les marchés en vue de trouver les revendeurs à qui nous pourrions livrer, et à ceux-ci s'ajouteront les particuliers qui pourront bénéficier de services sur mesure.
- Le matériel de cordonnerie que nous achetons chez les grossistes, nous allons le revendre au public, et aux cordonniers ambulants en vue de dégager une certaine marge bénéficiaire.

3) La prestation de service

Comme à l'accoutumée, nous allons continuer à réparer les chaussures et les sacs ce qui fait déjà notre renommée, et en plus, tous ceux qui achèteront nos chaussures bénéficieront d'un service après-vente à cout réduit afin de les maintenir au sein de notre structure pour l'entretien de leurs souliers. Il est à noter que les services offerts dégageront une valeur ajoutée dans nos entrées financières.

4) La formation en atelier

Dans un premier temps la formation en atelier ne concernera que les anciens détenus (deux au plus) lesquels seront proposés par GOSHEN qui signera un contrat tripartite avec les apprentis et nous.

En somme chaque volet du fonctionnement de notre structure sera contrôlé en permanence par GOSHEN ; en plus il veillera sur le niveau d'activité, les journaux comptables et les difficultés rencontrées. A savoir aussi que le promoteur se fera accompagner par un gestionnaire pour des conseils et des audits.

C. PLAN FINANCIER

Il est à noter que outre les prévisions financières, nous aurons aussi les prévisions pour risque tel que : incendie, vol.... et ici nous allons souscrire à une police d'assurance qui fera l'objet d'une cotation au sein du compte des charges de notre structure. Le plan financier englobera le besoin d'investissement et le compte de résultat prévisionnel.

1) Le besoin d'investissement

Notre structure devenant moderne, il nous faudra un beaucoup d'outillage, un stock de marchandise important, et un stock de matière première en plus de l'aménagement du site tout ceci sera présenté dans le tableau suivant :

2) Compte de résultat prévisionnel

Une étude du marché a été faite et nous avons eu des estimations des prévisions dans les ventes de produits, les prestations de services et les charges qui vont générer le résultat en phase avec certains objectifs à savoir l'autofinancement.

Il en découle donc que pour la vente de chaussures fabriquées nous pouvons vendre au moins une paire de chaussure par jour en dégageant une marge bénéficiaire de 3 000 FCFA. Les prestations de service telles que la réparation des chaussures et des sacs, la fabrication des clés peuvent générer 3.000 FCFA par jour. Les marchandises vendues peuvent générer une marge bénéficiaire journalière de 2.000 FCFA : et avec le temps le chiffre d'affaire pour évoluer de 10% de ces informations nous pouvons présenter le compte de résultat prévisionnel suivant :

- Par mois nous tenons compte de 24 mois d'activités
- Nous avons trouvé mieux d'utiliser les marges bénéficiaires qui découlent des achats des matières premières, le temps d'usinage (prix de revient) en différence du prix de vente.

o CONCLUSION

Au vu de l'arrivée abondant des chaussures *made in China* sur le marché camerounais, nous nous attendons à une concurrence énorme ainsi nous ferons face à cette difficulté qui ne sera pas des moindres. En somme l'entrepreneur TENONE Jean Pierre a la plénitude de la foi en son projet. Cordonnier professionnel auréolé d'une longue expérience dans ce métier, je suis par ailleurs doté des capacités managériales, physiques, morales et professionnelles avérées. Je compte être utile à mon pays, garantir mon bien être, celui des autres, et transférer cette technologie à la postérité. C'est pourquoi votre soutien nous sera d'un apport très apprécié.

Réviseur : Magloire ETE