



CANEVAS - PLAN D'AFFAIRES

Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat Jeunesse (PAPEJ) **Ministère du Commerce et de l'Industrie - République d'Haïti**

Ce canevas vous guide étape par étape dans la préparation de votre plan d'affaires pour soumettre votre demande de financement dans le cadre du PAPEJ. Répondez à chaque question avec précision et honnêteté, en vous basant sur ce que vous connaissez réellement de votre activité et de votre marché. Un plan d'affaires bien rempli augmente significativement vos chances d'obtenir un financement.

Instructions générales :

- Remplissez toutes les sections. Si une section ne s'applique pas à votre projet, indiquez-le et expliquez brièvement pourquoi.
- Utilisez des chiffres réels ou des estimations fondées sur vos observations du marché.
- Les montants doivent être exprimés en Gourdes (HTG), sauf indication contraire.
- Le canevas doit être soumis en ligne via la plateforme officielle du PAPEJ.

SECTION 1 — FICHE D'IDENTIFICATION DU PROJET

INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE	
Nom de l'entreprise / du projet	
Secteur d'activité	
Adresse (commune, département)	
Zone (urbaine / rurale)	
Statut juridique prévu	
Date de démarrage prévue ou réelle	



PORTEUR(S) DU PROJET

Nom et prénom du porteur principal	
Âge	
Numéro de téléphone	
Adresse électronique	

INFORMATIONS SUR LE CRÉDIT DEMANDÉ

Intitulé du projet d'investissement	
Montant total du projet (HTG)	
Montant du crédit sollicité (HTG)	
Contribution personnelle / apport propre (HTG)	

PROJECTIONS FINANCIÈRES RÉSUMÉES (après réalisation du projet)

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires prévu (HTG)			
Bénéfice net prévu (HTG)			
Nombre d'emplois créés (équiv. temps plein)			



SECTION 2 — PRÉSENTATION DU PROJET

2.1 Historique et motivation

Décrivez brièvement votre parcours et expliquez pourquoi vous souhaitez lancer ou développer ce projet. Quel problème avez-vous identifié sur le marché ? Quelle solution votre entreprise apporte-t-elle ?

2.2 Description des produits ou services

Décrivez précisément les produits ou services que vous allez offrir. Pour chaque produit, précisez sa nature, ses caractéristiques principales et en quoi il répond à un besoin réel.

N°	Nom du produit/service	Description et caractéristiques	Unité de vente	Prix unitaire de vente (HTG)
1				
2				
3				
4				

2.3 Innovation et valeur ajoutée

En quoi votre projet est-il novateur ? En quoi vos produits ou services sont-ils différents ou meilleurs que ce qui existe déjà sur le marché ? Considérez la qualité, l'emballage, le procédé de production, la technologie utilisée, ou tout autre aspect distinctif.



2.4 Porteurs du projet et équipe

Présentez les personnes qui vont diriger l'entreprise. Précisez leurs formations, compétences et expériences en lien avec le projet.

Nom et prénom	Rôle dans l'entreprise	Formation	Expériences pertinentes



SECTION 3 — ANALYSE DU MARCHÉ

3.1 Vos clients

Qui sont vos clients ? Décrivez-les précisément : particuliers ou entreprises, localisation géographique, tranches de revenus, habitudes d'achat. Avez-vous déjà des clients ou des engagements d'achat ? Si oui, précisez.

3.2 Taille et tendances du marché

Quelle est l'importance de votre marché ? Estimez, même approximativement, le volume des ventes total dans votre secteur dans votre zone géographique. Le marché est-il en croissance, stable ou en déclin ? Sur quoi vous basez-vous pour affirmer cela ?

3.3 Concurrence

Identifiez vos principaux concurrents directs (ceux qui vendent le même produit que vous) et indirects (ceux qui vendent un produit de substitution). Pour chacun, évaluez leurs forces et faiblesses.

N°	Nom / type de concurrent	Type (direct / indirect)	Forces	Faiblesses
1				
2				
3				
4				



3.4 Votre avantage compétitif

Pourquoi les clients vont-ils préférer votre produit ou service à celui de vos concurrents ? Qu'est-ce qui vous distingue vraiment ? (qualité supérieure, prix plus compétitif, meilleur service, proximité géographique, innovation, etc.)

3.5 Fournisseurs et approvisionnement

Qui sont vos principaux fournisseurs de matières premières ou d'intrants ? Sont-ils fiables ? Y a-t-il des risques de rupture d'approvisionnement ? Comment comptez-vous les gérer ? Avez-vous déjà pris contact avec eux ?

N°	Nom du fournisseur	Produit/intrant fourni	Localisation	Conditions d'achat / Fiabilité
1				
2				
3				



SECTION 4 — STRATÉGIE COMMERCIALE

4.1 Stratégie globale

Comment votre entreprise va-t-elle se positionner sur le marché ? Quel est votre créneau principal ? Comment allez-vous attirer et fidéliser vos clients ? Décrivez votre stratégie en quelques phrases claires.

4.2 Politique de prix

Comment avez-vous fixé vos prix ? Sont-ils compétitifs par rapport au marché ? Y a-t-il des remises prévues pour les grossistes ou les clients réguliers ?

4.3 Canaux de distribution

Comment vos produits ou services vont-ils parvenir à vos clients ? (vente directe, boutique, marché, grossistes, livraison à domicile, etc.) Précisez les volumes ou pourcentages de ventes prévus par canal.

Canal de distribution	Description / Intermédiaires	Produits concernés	% de ventes estimé (Année 1)
Vente directe			
Circuit court (1 intermédiaire)			
Circuit long (plusieurs intermédiaires)			

4.4 Communication et promotion

Comment allez-vous faire connaître vos produits ou services ? Décrivez vos actions de communication en tenant compte de votre budget et de votre clientèle cible (bouche-à-oreille, réseaux sociaux, radio locale, affiches, foires, etc.).



4.5 Prévisions de ventes

Remplissez le tableau ci-dessous avec vos prévisions de ventes par produit pour les trois prochaines années. Le total doit correspondre au chiffre d'affaires indiqué en Section 1.

N°	Produit / service	Ventes prévues Année 1 (HTG)	Ventes prévues Année 2 (HTG)	Ventes prévues Année 3 (HTG)
1				
2				
3				
4				
TOTAL				



SECTION 5 — PLAN OPÉRATIONNEL

5.1 Processus de production

Décrivez étape par étape comment vous allez produire vos produits ou délivrer vos services. Quels équipements, outils ou technologies allez-vous utiliser ? Pourquoi avez-vous choisi ces équipements (capacité, disponibilité des pièces de rechange, expertise locale pour réparations) ?

5.2 Capacité de production

Quelle est la quantité maximale que vous pourrez produire par mois avec les équipements prévus, en supposant que vous avez assez d'intrants et de main-d'œuvre ?

N°	Produit / service	Unité	Capacité max. de production par mois (après projet)
1			
2			
3			
4			

5.3 Contrôle de la qualité

Comment allez-vous vous assurer que vos produits ou services répondent aux standards de qualité attendus par vos clients ? Décrivez vos procédures de contrôle.

5.4 Organisation et ressources humaines

Combien de personnes travailleront dans l'entreprise ? Quels sont les postes prévus ? Comment allez-vous recruter et former votre personnel ? Présentez l'organisation du travail.



N°	Poste	Nombre de personnes	Temps plein / partiel	Compétences requises
1				
2				
3				
4				

5.5 Calendrier d'exécution du projet

Décrivez les principales étapes de mise en œuvre de votre projet d'investissement et les délais prévus.

Activité / Composante	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5+



SECTION 6 — PLAN FINANCIER

Cette section est au cœur de votre dossier de financement. Remplissez chaque tableau avec soin. Les chiffres doivent être cohérents entre eux et avec les sections précédentes.

6.1 Besoins d'investissement

Listez tous les investissements nécessaires à la réalisation de votre projet (équipements, aménagement, stocks initiaux, fonds de roulement, etc.).

N°	Description du besoin	Quantité	Coût unitaire (HTG)	Coût total (HTG)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
TOTAL DU PROJET				
dont : Crédit PAPEJ demandé (HTG)				
dont : Apport personnel / autres sources (HTG)				

6.2 Coûts d'exploitation mensuels

Estimez vos dépenses mensuelles de fonctionnement une fois le projet lancé (matières premières, salaires, loyer, électricité, transport, etc.).

N°	Poste de dépense	Montant mensuel estimé (HTG)
1	Matières premières / intrants	



2	Salaires et charges salariales	
3	Loyer / aménagement	
4	Électricité, eau, carburant	
5	Transport et logistique	
6	Publicité et communication	
7	Autres charges	
TOTAL DES CHARGES MENSUELLES		

6.3 Compte de résultats prévisionnel

Sur la base de vos prévisions de ventes et de vos charges, estimez vos résultats pour les trois prochaines années.

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
(A) Chiffre d'affaires (total des ventes)			
(B) Coût des matières premières / intrants			
(C) Marge brute (A - B)			
(D) Charges d'exploitation (hors matières premières)			
(E) Résultat d'exploitation (C - D)			
(F) Charges financières (intérêts sur le crédit PAPEJ)			
(G) Bénéfice net (E - F)			

6.4 Budget de trésorerie — Première année (mensuel)

Estimez vos entrées et sorties de fonds mois par mois pour la première année d'activité. Cela permet de vérifier que vous pourrez honorer vos obligations financières, y compris le remboursement du crédit.



Ministère du Commerce et de l'Industrie
Programme d'Appui à l'Entrepreneuriat Jeunesse (PAPEJ)



Poste	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc
ENTRÉES DE FONDS												
Ventes / recettes												
Autres entrées												
TOTAL ENTRÉES (A)												
SORTIES DE FONDS												
Achats matières premières												
Salaires												
Loyer / aménagement												
Charges diverses												
Remboursement crédit (capital + intérêts)												
TOTAL SORTIES (B)												
SOLDE MENSUEL (A - B)												
SOLDE CUMULÉ												

6.5 Seuil de rentabilité

À partir de quel volume de ventes mensuelles votre entreprise couvre-t-elle tous ses coûts sans perte ni gain ?
Calculez et expliquez.



SECTION 7 — ANALYSE DES RISQUES

Tout projet comporte des risques. Identifiez les principaux risques auxquels votre entreprise pourrait faire face et décrivez les mesures concrètes que vous prendrez pour les prévenir ou y faire face.

Catégorie de risque	Description du risque	Niveau (Élevé / Moyen / Faible)	Mesures de mitigation envisagées
Technique (équipements, production)			
Commercial (marché, clients, concurrence)			
Approvisionnement (fournisseurs, intrants)			
Financier (trésorerie, remboursement)			
Environnement externe (insécurité, catastrophes naturelles, réglementation)			

Y a-t-il d'autres risques spécifiques à votre secteur ou à votre zone géographique que vous souhaitez mentionner ? Si oui, précisez.



DÉCLARATION ET SIGNATURE

Je soussigné(e), porteur principal du projet décrit dans ce plan d'affaires, déclare sur l'honneur que toutes les informations fournies dans ce document sont exactes et sincères. Je m'engage à informer le PAPEJ de tout changement significatif susceptible d'affecter la nature ou la viabilité du projet. Je comprends que toute fausse déclaration entraîne automatiquement le rejet de la demande et peut engager ma responsabilité.

Nom et prénom	Lieu et date	Signature