

**MINISTERE DE LA JEUNESSE ET DE LA BURKINA FASO**  
**PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT** *Unité – Progrès - Justice*  
**DES JEUNES**

-----

**CABINET**

-----

**SECRETARIAT PERMANENT DE YOUTHCONNEKT**  
**BURKINA**



**CANEVAS DE PRESENTATION DE PROJET**

**Noms & Prénoms NAABA KOLOGNABA**

**Ville/Village : SAAbA**

**Commune : SAABA**

**Téléphone : 04 03 02 01**

**E-mail : kolognaba@yahoo.fr**

**PROJET D'OUVERTURE D'UN ATELIER DE**  
**MECANIQUE DEUX ROUES**

**Décembre 2019**

## **FICHE SYNTHETIQUE DU PROJET**

**Titre du projet :** Ouverture d'un atelier de Mécanique deux roues

**Objet du projet :** Faire des prestations de services dans la mécanique

**Secteur d'activité :** Service

**Localisation du projet :** SAABA

**Nombre d'emplois à créer :** deux (2)

**Nom & prénoms ou raison sociale :** NABA KOLOGNABA

**Résidence du promoteur :** Saaba

**Téléphone :** 04 03 02 01

**Date de démarrage :** dès réception de la subvention

**Coût total du projet :** 2 123 500 FCFA

**Apport personnel :** 560 000 FCFA

**Montant de la subvention :** 1 563 500 FCFA

**Mentor/Parrain (Nom, Prénom(s), Profession, Adresses) :** NABA ZONGTABA, Agent Commercial à SAABA

**Tél :** 04 01 03 02

<b>SOMMAIRE</b>	<b>Page</b>
<b>1. Présentation de l'entrepreneur et de l'entreprise</b>	<b>2</b>
<b>2. Etude de marché</b>	<b>5</b>
<b>3. Etude technique du projet</b>	<b>8</b>
<b>4. Etude financière</b>	<b>10</b>
<b>Annexes</b>	<b>18</b>

# 1.PRESENTATION DE L'ENTREPRENEUR ET DE L'ENTREPRISE

## 1.1 Présentation de l'entrepreneur

Nom et prénoms : NABA KOLOGNABA

Dénomination de l'association/groupement :-

Age :25 ans

Sexe : Féminin /\_\_\_/ Masculin /\_x\_/

Situation actuelle : Ouvrier Contractuel

Domicile : Quartier NIOKO 1, Commune rurale de SAABA

Situation matrimoniale: Célibataire/\_x/ marié (e) /\_/ divorcé(e)/\_/ veuf (ve)/\_/

Niveau d'instruction : Aucun /\_/ Primaire /x\_/ Secondaire /\_/ Supérieur /\_/

Diplômes obtenus : CEP, CQP option Mécanique deux roues

Qualification professionnelle : Mécanicien

Expérience professionnelle : 10 ans dans le domaine de la mécanique deux roues

Adresse : NIOKO 1, Commune rurale de SAABA

Contact permanent : 04 03 02 01

## 1.2 Présentation de l'entreprise/ Projet

- Titre du projet : Ouverture d'un atelier de Mécanique deux roues
- Secteur d'activité :Service
- Lieu d'implantation du projet :Quartier NIOKO 1
- Création /\_x\_/ Renforcement /\_\_\_/
- Année de création : Dès obtention de la subvention

**Description et justification du projet** (la raison qui motive la création du projet et les besoins à combler):

De nos jours dans notre pays, le moyen de déplacement le plus utilisé reste le véhicule à deux (02) roues. Ces engins quand bien même très utilisés par nos populations sont très souvent peu résistants. Ce qui rend obligatoire l'existence d'ateliers de dépannage dû au fait que les ménages ne peuvent

pas à tout moment renouveler ces engins. Par ailleurs, la non qualification de certains maitres d'ateliers de mécanique deux roues fait qu'aujourd'hui, un client peut faire toute une journée chez un mécanicien et se retrouver avec un engin soit, mal réparé ou même pas du tout réparé. C'est pourquoi, en tant que titulaire d'un titre de qualification et possédant une grande expérience en qualité d'ouvrier qualifié dans un garage de mécanique deux roues, j'ai pris l'initiative de travailler désormais à mon propre compte.

- Forme juridique : Individuel /\_X/ SA/\_/ SARL/\_/ GIE /\_/ Groupe solidaire /\_/ Association ou Groupement /\_/

-

### 1.3. Emplois

#### a. Nombre d'emplois créés/existants

Sexe	Homme	Femme	Total
<b>Types d'emplois</b>			
Emplois existants			
Emplois à créer	02	00	02
<b>Total</b>	<b>02</b>	<b>00</b>	<b>02</b>

#### b. Poste occupés/à occuper par les employés et nature des emplois (temporaire ou permanent)

Nature	Permanent	Temporaire	Total
<b>Poste occupé/à occuper</b>			
Ouvrier qualifié	x	-	01
Ouvrier apprenant	x	-	01
<b>Total</b>	<b>02</b>	<b>00</b>	<b>02</b>

c. Nombre de salariés déclarés à la caisse : Femmes  Hommes

## 2. ETUDE DE MARCHE

### 2.1 La demande potentielle pour les produits ou services (besoins dans la zone du projet)

Le moyen de déplacement le plus utilisé étant le véhicule à deux (02) roues, fait qu'en réalité, la demande de prestations de services dans le domaine de la mécanique deux roues reste croissante. Aussi, avec les conditions de vie très

modestes des populations, beaucoup de ménages n'arrivent pas à renouveler leurs engins quand bien même que ceux-ci soient amortis. Ils sont donc obligés de faire recours à des ateliers de mécanique pour pouvoir toujours se déplacer. Malheureusement, il se trouve que les maitres ateliers du fait du manque de qualification et de l'éloignement de leurs ateliers ne couvrent pas suffisamment la demande. A titre illustratif, dans mon secteur, il faut marcher près d'un kilomètre pour trouver un mécanicien disponible prêt à pouvoir vous satisfaire. Toute chose, qui fait perdre soit du temps ou des journées entières de travail aux clients.

## **2.2 Les clients immédiatement visés** (nombre, localisation, besoins, etc.)

Le marché cible actuel est constitué de deux segments que sont :

**Les clientes du réseau familial** : Ce sont essentiellement mes parents, mes amis et connaissances, les jeunes de mon association ainsi que les coéquipiers du club de foot: Leur souhait est de me voir prospérer. C'est donc une clientèle que je pourrai fidéliser.

**Autres clientes** : Ici, il s'agit des habitants des quartiers de NIOKO 2, de SAABA, des particuliers qui fréquentent la voix au bord de laquelle mon atelier est situé ; des élèves des lycées et collèges (Lycée Privé Eliza, Lycée Municipal de SAABA, Collège NIOKO 2, Collège d'enseignement Technique...).

## **2.3 Les concurrents actuels** (localisation, taille, nombre, occupation du marché, etc.)

De façon générale, l'offre de service du métier de la mécanique deux roues reste très inférieure à la demande dans la ville de Ouagadougou et plus précisément dans ma zone d'installation, où, ce sont seulement des maitres d'ateliers qui ont appris le métier sur le tas. Au nombre de ceux-ci, nous avons pu identifier seulement quatre (04) qui possèdent des ateliers bien structurés ayant des clients fidèles, le reste ne pratique pas l'activité en temps plein. Selon

les statistiques de l'étude que nous avons menée, notre entrée sur le marché va sans doute soulager les clients insatisfaits qui sont obligés de faire de longue distance ou d'attendre trop longtemps pour réparer leurs engins.

#### **2.4 La part de marché du projet** (marchés / ventes susceptibles d'être réalisés par le projet)

Au regard de la situation sur le terrain, très peu de nos concurrents ont un monopole du marché. C'est pour cela, que nous comptons, avec la faible organisation de leurs activités et le manque de qualification prendre plus de 30% du marché potentiel.

#### **2.5 La stratégie commerciale du projet** (présentation du produit, prix, promotion, distribution) :

Notre stratégie sera guidée par le « **service client** ». Nos services doivent répondre aux difficultés rencontrées par les clients sur le marché. A savoir :

- le service bien fait ;
- la ponctualité et le respect des rendez-vous ;
- mettre un engin à la disposition des clients pour permettre aux clients qui désirent laisser leurs motos et vaquer à leurs occupations.

#### **Politique de prix :**

Nos services seront facturés en tenant compte non seulement de la fidélité des clients mais aussi, les prix pratiqués sur le marché, ainsi on aura :

- la révision complète à 2500 F francs CFA
- la révision simple à 1000F francs CFA
- la réparation ou l'échange d'une grande pièce de l'engin à 1000F
- les petites prestations de dépannage à un prix moyen de 500 F francs CFA.

#### **Politique de promotion :**

Dans l'optique de se faire connaître et faire connaître notre offre, mon atelier aura recours à des actions de communication comme les canaux ci-après : direct, affiches, cartes de visite, internet....

### 3. ETUDE TECHNIQUE DU PROJET

#### 3.1 Description du site du projet (emplacement, accessibilité...):

Le site qui abritera mon activité est situé à NIOKO 1 non loin de la Gendarmerie de SAABA, en face de la voie principale de SAABA. L'emplacement du site est propice à l'activité car cette voie est très empruntée. En effet, la majeure partie des habitants de SAABA passent par là. En plus, de nombreux élèves des lycées et collèges y passent.

#### 3.2 Description de la production (description du produit et du processus de production) ou de l'organisation du projet (pour les prestations de service):

Notre activité consistera essentiellement à réparer et à dépanner les engins à deux roues des clients. Aussi, nous allons assurer des prestations de révision complète ou simple du moteur de l'engin. Pour y parvenir, le promoteur serait chargé de recevoir les clients et de la coordination de toutes les tâches de l'activité. L'ouvrier qualifié se chargera de détecter les pannes, d'assurer le montage des pièces. L'ouvrier apprenant, quant à lui, démontera les pièces et ensuite les nettoiera.

#### 3.3 Capacité et programme de production (projet de production / fabrication en lien avec la demande) :

#### 3.4 Infrastructures, aménagements et équipements

Terrain, Infrastructures, Aménagements, Equipements existants	Terrain, Infrastructures, Equipements à acquérir ou aménagements à réaliser
---	---



DESIGNATION N	Qté	Montant (FCFA)	DESIGNATION	Qté	Montant (FCFA)
<b>Infrastructures</b>			<b>Infrastructures</b>		
Terrain			Terrain		
Bâtiments			Bâtiments		
<b>Sous total1</b>			<b>Sous total1</b>		
<b>Aménagements</b>			<b>Aménagements</b>		
Hangar			Hangar	01	150 000
Clôture			Aménagement du local	Forfait	75 000
Autre 1			Autre 1		
Autre 2			Autre 2		
Autre 3			Autre 3		
<b>Sous total2</b>			<b>Sous total2</b>		<b>225 000</b>
<b>Equipements</b>			<b>Equipements</b>		
Engin à deux roues	01	375 000	Caisse à outils	1	800 000
			Grande Table	1	100 000
			Moyenne Table	2	40 000
			Grand Banc	2	10 000
			Chaises	2	15 000
			Petits Bancs	3	7 500
<b>Sous total 3</b>		<b>375 000</b>	<b>Sous total 3</b>		<b>972 500</b>
<b>TOTAL</b>		<b>375000</b>	<b>TOTAL</b>		<b>1 197 500</b>

## 4. ETUDE FINANCIERE

### 4.1 Evaluation des investissements

#### Frais d'installation

Désignation	Unité	Qté	PU	Coût
Montage du plan d'Aff	U	1	50 000	50 000
Déplacements				
Communication				
Dépôt de brevet/licence, etc.				
Autres démarches	-	-	Forfait	25000
<b>Total</b>				<b>75 000</b>

#### 4.1.1 Infrastructures/aménagements

Désignation	Unité	Qté	PU	Coût
Hangar	U	1	150 000	150 000
Aménagement local	-	-	Forfait	75 000
<b>Total</b>				<b>225 000</b>

#### 4.1.2 Matériel et mobilier de bureau

Désignation	Unité	Qté	PU	Coût
Moyenne Table	U	1	20 000	20 000
Chaises	U	2	7 500	15 000
Petits matériels	-	-	Forfait	4 000
<b>Total</b>				<b>39 000</b>

#### 4.1.3 Matériel roulant

Désignation	Unité	Qté	PU	Coût
Mobylette	U	1	375 000	375 000
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>375 000</b>	<b>375 000</b>

#### 4.1.4 Matériel d'exploitation

Désignation	Unité	Qté	PU	Coût
Caisse à outils	U		800 000	800 000
Grande Table	U	1	100 000	100 000
Moyenne Table		1	20 000	20 000
Grand Banc	U	2	5 000	10 000
Petits Bancs	U	3	2 500	7 500
<b>Total</b>				<b>937 500</b>

#### 4.1.5 Fonds de roulement

Désignation	Unité	Qté	PU	Coût
Achats de Consommables	-	-	Forfait	60 000
Déplacements	Mois	3	5 000	15 000
Salaires	Mois	3	60 000	180 000
Loyer	Mois	3	15 000	45 000
Services extérieurs	Mois	3	2 000	6 000
Prélèvement du promoteur	Mois	3	50 000	150 000
Cahier de registre	U	1	8000	8 000
Cachet	U	1	8000	8 000
<b>Total</b>				<b>472 000</b>

#### 4.1.6 Récapitulatif des coûts d'investissements

Désignation	Montant F CFA
Frais d'installation	<b>75 000</b>
Aménagements	<b>225 000</b>
Matériel et mobilier de bureau	<b>39 000</b>

<b>Matériel roulant</b>	<b>375 000</b>
<b>Matériel d'exploitation</b>	<b>937 500</b>
<b>Fonds de roulement</b>	<b>472 000</b>
<b>Total</b>	<b>2 123 500</b>

#### 4.2 Tableau de financement

<b>Désignation</b>	<b>Coût total</b>	<b>Apport personnel</b>	<b>Subvention</b>
<b>Frais d'installation</b>	<b>75 000</b>	75000	-
<b>Aménagements</b>	<b>225 000</b>	0	225 000
<b>Matériel et mobilier de bureau</b>	<b>39 000</b>	-	39 000
<b>Matériel roulant</b>	<b>375 000</b>	375000	-
<b>Matériel d'exploitation</b>	<b>937 500</b>	-	937 500
<b>Fonds de roulement</b>	<b>472 000</b>	110000	362 000
<b>Total</b>	<b>2 123 500</b>	<b>560 000</b>	<b>1 563 500</b>
	<b>100%</b>	<b>26,00%</b>	<b>74%</b>

**4.3 Amortissement de la subvention** (pour vérifier la rentabilité et la bonne gestion du projet nous pratiquerons une simulation du calcul de l'amortissement sur la subvention)

##### 4.3.1. Tableau d'amortissement mensuel



DATE	PRINCIPAL DEBUT DE PERIODE	REMBOURSEMENT	INTERET	Mensualités
<b>1</b>	<b>1 563 500</b>	<b>40 345</b>	<b>6 515</b>	<b>46 859</b>
2	1 523 155	40 513	6 346	46 859
3	1 482 642	40 682	6 178	46 859
4	1 441 960	40 851	6 008	46 859
5	1 401 109	41 022	5 838	46 859
6	1 360 087	41 192	5 667	46 859
7	1 318 895	41 364	5 495	46 859
8	1 277 531	41 536	5 323	46 859
9	1 235 994	41 710	5 150	46 859
10	1 194 285	41 883	4 976	46 859
11	1 152 402	42 058	4 802	46 859
12	1 110 344	42 233	4 626	46 859
13	1 068 111	42 409	4 450	46 859
14	1 025 702	42 586	4 274	46 859
15	983 116	42 763	4 096	46 859
16	940 353	42 941	3 918	46 859
17	897 411	43 120	3 739	46 859
18	854 291	43 300	3 560	46 859
19	810 991	43 480	3 379	46 859
20	767 511	43 662	3 198	46 859
21	723 849	43 843	3 016	46 859
22	680 006	44 026	2 833	46 859
23	635 980	44 210	2 650	46 859
24	591 770	44 394	2 466	46 859
25	547 376	44 579	2 281	46 859
26	502 797	44 765	2 095	46 859
27	458 033	44 951	1 908	46 859
28	413 082	45 138	1 721	46 859
29	367 944	45 326	1 533	46 859
30	322 617	45 515	1 344	46 859
31	277 102	45 705	1 155	46 859
32	231 397	45 895	964	46 859
33	185 502	46 087	773	46 859
34	139 415	46 279	581	46 859
35	93 136	46 471	388	46 859
36	46 665	46 665	194	46 859
<b>total</b>		<b>1 563 500</b>	<b>123 442</b>	<b>1 686 942</b>

### 4.3.2. Tableau d'amortissement annuel

	AN I	AN II	ANIII	TOTAL
<b>REMBOURSEMENT</b>	<b>495 389</b>	<b>520 734</b>	<b>547 376</b>	<b>1 563 500</b>
<b>CHARGES FINANCIERES</b>	<b>66 925</b>	<b>41 580</b>	<b>14 938</b>	<b>123 442</b>
<b>ANNUITES</b>	<b>562 314</b>	<b>562 314</b>	<b>562 314</b>	<b>1 686 942</b>

## 4.4 Exploitation

### 4.4.1 Le chiffre d'affaires prévisionnel

Recettes	Années		
	An 1	An 2	An 3
Révision complète	840000	924000	1016400
Réparation ou l'échange d'une grande pièce	1344000	1478400	1626240
Révision simple	672000	739200	813120
Petites prestations	840000	924000	1016400
<b>Total</b>	<b>3696000</b>	<b>4065600</b>	<b>4472160</b>

### 4.4.2 Evaluation des charges d'exploitation

#### 4.4.2.1 Achats et fournitures

Désignation	Années		
	1	2	3
<b>Achats de consommables</b>	240000	264000	290400
<b>Cahier de registre</b>	8000	8000	8000
<b>Cachet</b>	8000	8000	8000
<b>Total</b>	<b>256000</b>	<b>270000</b>	<b>306 400</b>

#### 4.4.2.2 Transport

.Désignation	Années		
	1	2	3
<b>Déplacements</b>	60000	66000	72600
<b>Total</b>	<b>60000</b>	<b>66000</b>	<b>72600</b>

#### 4.4.2.3 Frais de Personnel prévisionnels

##### a) Frais de personnel mensuels

Postes	Effectif	Salaire Mensuel de base	Total Salaires Mensuels	Total Salaires annuels
Ouvrier Qualifié	01	40 000	40 000	480 000
Ouvrier Apprenant	01	20 000	20 000	240 000
<b>Total</b>	<b>02</b>			<b>720 000</b>

##### b) Frais de personnel annuels

Désignation	Années		
	1	2	3
Salaires	720000	720000	720000
Charges sociales			
<b>Total frais personnel</b>	<b>720000</b>	<b>720000</b>	<b>720000</b>

#### 4.4.2.4 Autres services extérieurs

Désignation	Années		
	1	2	3
Services extérieurs	24 000	26 400	29 040
<b>Total</b>	<b>24 000</b>	<b>26 400</b>	<b>29 040</b>

#### 4.4.2.5 .Charges diverses

Désignation	Années		
	1	2	3
Assurance	-	-	-
Loyer	180 000	18 000	18 000
Prélèvement du promoteur	600 000	600 000	600 000
<b>Total</b>	<b>780 000</b>	<b>780 000</b>	<b>780 000</b>

#### 4.4.2.6 Impôts et Taxes

Désignation	Années		
	1	2	3
Patente	-	-	-
TPA	-	-	-
CME	6 000	6 000	6 000

<b>Total</b>	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>
--------------	--------------	--------------	--------------

#### 4.4.2.7 Récapitulatif des charges d'exploitation

Désignation	Années		
	1	2	3
Achats	240000	264000	290400
Fournitures de bureau	16 000	16 000	16 000
Transport	60000	66000	72600
Frais de personnel	720000	720000	720000
Autres services	24 000	26 400	29 040
Charges diverses	780 000	780 000	780 000
Impôts et taxes	6 000	6 000	6 000
<b>Total Charges</b>	<b>1 846 000</b>	<b>1 878 400</b>	<b>1 914 040</b>

#### 4.4.2.8 Répartition des charges d'exploitation

Désignation	Années		
	1	2	3
Charges fixes	1 546 000	1 548 400	1 551 040
Charges variables	300 000	330 000	363 000
<b>Total Charges</b>	<b>1 846 000</b>	<b>1 878 400</b>	<b>1 914 040</b>

#### 4.5 Tableau des Amortissements des éléments de l'actif

Rubrique	Montant	Durée (ans)	Amortissement annuel
Frais d'installation	75 000	3	25 000
Aménagements	225 000	5	45 000
Matériel d'exploitation	937 500	3	312 500
Matériel & mobilier bureau	39 000	1	39 000
Matériel roulant	375 000	5	75 000
<b>Total</b>	<b>1 651 500</b>		<b>496 500</b>

#### 4.6 Tableau des amortissements prévisionnels

Désignation	Années		
	1	2	3
Frais d'installation	25 000	25 000	25 000
Constructions	45 000	45 000	45 000
Matériel d'exploitation	312 500	312 500	312 500
Matériel & mobilier bureau	39 000		
Matériel roulant	75 000	75 000	75 000
<b>Total</b>	<b>496 500</b>	<b>457 500</b>	<b>457 500</b>



#### 4.7 Compte d'exploitation prévisionnel

Désignation	Années		
	1	2	3
<b>Chiffre d'affaires (1)</b>	3 696 000	4 065 600	4 472 160
<b>Charges fixes (2)</b>	1 546 000	1 548 400	1 551 040
<b>Charges variables (3)</b>	300 000	330 000	363 000
<b>Excédent Brut d'Exploitation (4=1-2-3)</b>	<b>1 850 000</b>	<b>2 187 200</b>	<b>2 558 120</b>
<b>Amortissements (5)</b>	<b>496 500</b>	<b>457 500</b>	<b>457 500</b>
<b>Prélèvement du promoteur (6)</b>	0	0	0
<b>Résultat d'Exploitation (7=4-5-6)</b>	1 353 500	1 729 700	2 100 620
<b>Charges financières (8)</b>	66 925	41 580	14 938
<b>RESULTAT BRUT (9=7-8)</b>	<b>1 286 575</b>	<b>1 688 120</b>	<b>2 085 682</b>
<b>Impôt / résultat (10)</b>	0	0	0
<b>RESULTAT NET (11=9-10)</b>	<b>1 286 575</b>	<b>1 688 120</b>	<b>2 085 682</b>
<b>Cash flow</b>	<b>1 783 075</b>	<b>2 145 620</b>	<b>2 543 182</b>

#### 4.8 Plan de trésorerie prévisionnel mensuel

	Mois					
	1	2	3	4	5	6
<b>1. Solde début mois</b>		553 377	650 708	747 991	845 227	1 027 415
<b>Encaissements</b>						
Vente	308 000	308 000	308 000	308 000	308 000	308 000
Apport personnel	560 000					
Subvention	1 563 500					
<b>2. Total encaisse.</b>	2 431 500	308 000	308 000	308 000	308 000	308 000
<b>Décaissements</b>						
Achats de consommables	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Achats autres fournitures	16 000	0	0	0	0	0
Transport	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	<b>5 000</b>
Personnel	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Autres services	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Charges diverses	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000	65 000
Impôts et taxes	500	500	500	500	500	500
Charges financières	6 515	6 346	6 178	6 008	5 838	5 667
Investissements	1 651 500					
Remboursements	51 608	51 823	52 039	52 256	52 474	52 693
<b>3. Total décaisse.</b>	1 878 123	210 669	210 717	210 764	125 812	210 860
<b>4. Solde mois = 2 - 3</b>	553 377	97 331	97 283	97 236	182 188	97 140
<b>5. Solde fin du mois =1+4</b>	553 377	650 708	747 991	845 227	1 027 415	1 124 555



## 4.9 Plan de financement annuel

Désignation	Années			
	0	1	2	3
<b>Ressources</b>				
Apport personnel	560 000	560 000		
Emprunt	1 563 500	1 563 500		
Résultat brut		1 286 575	1 688 120	2 085 682
Amortissements		496 500	457 500	457 500
<b>Ss Total Ressources</b>	<b>2 123 500</b>	<b>3 906 575</b>	<b>2 145 620</b>	<b>2 543 182</b>
<b>Emplois</b>				
Investissements	1 651 500	1 651 500		
Fonds de roulement	472 000	472 000		
Remboursements		495 389	520 734	547 376
<b>Sous Total emplois</b>	<b>2 123 500</b>	<b>2 618 889</b>	<b>520 734</b>	<b>547 376</b>
<b>Solde</b>	<b>0</b>	<b>1 287 686</b>	<b>1 624 886</b>	<b>1 995 806</b>
<b>Trésorerie cumulée</b>	<b>0</b>	<b>1 287 686</b>	<b>2 912 572</b>	<b>4 908 378</b>

## 4.10 Rentabilité

### 4.10.1 Calcul du point mort

	Années		
	1	2	3
<b>CA</b>	3 696 000	4 065 600	4 472 160
Charges variables	300 000	330 000	363 000
Charges fixes	1 546 000	1 548 400	1 551 040
Point Mort	5	5	5
<b>Marge sur coût variable</b>	<b>3 396 000</b>	<b>3 735 600</b>	<b>4 109 160</b>
<b>Taux de marge sur coût variable</b>	<b>92</b>	<b>92</b>	<b>92</b>
<b>CA critique (seuil de rentabilité)</b>	<b>1 682 572</b>	<b>1 685 184</b>	<b>1 688 058</b>
<b>Quantité</b>			
<b>CA critique/CA prévu</b>	<b>46%</b>	<b>41%</b>	<b>38%</b>

### 4.10.2 Ratios de rentabilité et de solvabilité

	Années		
	1	2	3
Résultat d'exploitation / CA	20%	28%	34%
Cash flow / Service dette	18	37	130

## **ANNEXES**

### **Joindre en annexe :**

- 1. Copie légalisée du document d'identité du promoteur ;**
- 2. Attestation de non engagement ;**
- 3. Factures pro format du matériel et équipement à acquérir ;**
- 4. Devis des constructions des infrastructures & aménagements ;**
- 5. Tout document pertinent (attestation de formation, toutes preuves matérielles de l'expérience du promoteur, .....).**