Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# Parcours de l'entrepreneur

## Séminaire de formation au profit des jeunes Chefs d'entreprise

**Siège de la CCIB à Cotonou, du 22 au 26 mars 2021**


**Formateurs:**
Hyppolyte D. KOUKOU
Liliane JOHNSON

# Objectifs du séminaire

*Pourquoi ce séminaire de formation?*

- **faire découvrir les exigences du monde des affaires;**
- **amener à mieux vous préparer pour affronter les difficultés liées au démarrage de vos activités;**
- **renforcer vos capacités dans la gestion de vos affaires et vous encadrer à vous maintenir durablement sur le marché.**

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# Module 1

# GENERALITES SUR LE PARCOURS DE L'ENTREPRENEUR

*Qu'allons-nous aborder?*

- Vous expliquer les **étapes du parcours** du créateur;
- Vous aider à **visualiser la vie** du chef d'entreprise;
- Vous présenter les **facteurs clés de succès** d'un projet;
- Vous exposer les **indicateurs de pilotage** de votre entreprise,

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

# CAS PRATIQUES

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

*Que retenir de vos propres expériences?*

## *Discutons-en!*

*Comment avez-vous identifié votre idée de projet?*

*De l'idée à l'activité, comment avez-vous procédé?*

*Votre vie de Chef d'entreprise (Chaque jour, chaque semaine, chaque mois, chaque trimestre, …)*

# QUE RETENIR?

## QUELQUES ETAPES CLES DU PARCOURS DU CREATEUR

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

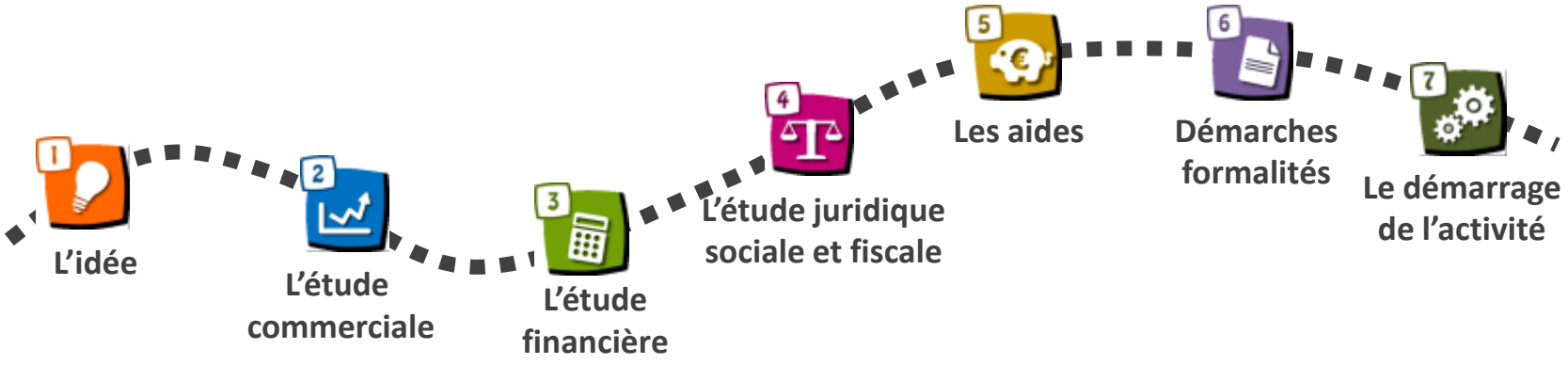
# Adéquation Homme/Projet

- Quelles sont mes **motivations**?
- Mon idée est elle **compatible** avec ma situation personnelle ?
- Ai-je les **compétences** techniques et entrepreneuriales ?
- Mon activité est elle **réglementée** ?

**+229 21 31 20 81**
pour toutes vos questions
sur les activités réglementées

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# Le parcours du créateur




Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# QUE RETENIR?

## VOTRE VIE DE CHEF D'ENTREPRISE

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# Tous les jours

- Vendre
- Acheter
- Vérifier la trésorerie et anticiper
- S’assurer de la satisfaction client
- Gérer son stress, son temps
- Prendre soin de soi et de ses proches
- …

# Toutes les semaines

- Faire la comptabilité
- Gérer l'administratif (factures à payer, encaissement des chèques…)
- Organiser le travail de la semaine suivante
- Faire le point avec les collaborateurs
- …

# Tous les mois

- Vérifier les tableaux de bord
- TVA, …
- Editer les payes (ou sous-traiter)
- …

# Tous les trimestres

- Faire le point avec ses partenaires sur l'activité
- Déclarations et paiement (impôts, CNSS,…)
- …

# Régulièrement

- Revérifier l’adéquation de votre offre / aux besoins de vos clients
- Ajuster votre offre si besoin
- Anticiper les évolutions du marché

# QUE RETENIR?

## FACTEURS CLES DE SUCCES DE VOTRE PROJET

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# Les facteurs clés de succès

Avoir  un bon niveau de formation ou l'acquérir

Disposer d'une bonne expérience professionnelle

Mobiliser des soutiens financiers

Etre suivi par des réseaux d'accompagnement

S'appuyer sur son réseau relationnel

Bénéficiez de l'encadrement des services de la CCIB

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

# QUE RETENIR?

## INDICATEURS DE PILOTAGE DE VOTRE ENTREPRISE

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# Le pilotage d'entreprise: c'est quoi?

C'est l'organisation mise en place permettant de rentabiliser au mieux ses affaires, de maximiser la performance de son entreprise et de créer de la valeur.

Le pilotage consiste à:

* élaborer et mettre en œuvre les stratégies nécessaires pour l'atteinte des résultats escomptés (planification stratégique),

* s'assurer que les actions menées permettent d'atteindre les objectifs fixés (suivi-évaluation),

* tirer leçons des expériences passées et des actions menées pour s'améliorer continuellement.

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

# Outils de pilotage

**Tableaux de bord** (Prévision, Réalisation, Ecart) intégrant des indicateurs (métiers, financiers, qualité, commerciaux,…)

**Outils comptables** (Bilan prévisionnel, Comptes de gestion, Budget prévisionnel, Plan de trésorerie,…)

**Autres outils** (Baromètre de satisfaction des clients,…)

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

# Indicateurs de pilotage

1. **Le Coût d'Acquisition Clients (CAC):** Montant total que vous devez dépenser pour attirer un nouveau client. C'est égal au montant dépensé, divisé par le nombre de clients.
2. **Le Taux de fidélisation de la clientèle.** comment garder vos clients existants
3. **Le Taux de perte client (attrition),** Les clients qui ont abandonné votre produit sur une courte durée (30 jours par exemple)

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

# Indicateurs de pilotage

**4. La Valeur Vie Client (Customer Lifetime Value)**
C’est l'estimation de la somme des profits qu'une entreprise espère tirer tout au long de sa relation avec un **client** donné

**5. Le Taux de conversion (**taux d’activation) c’est une mesure du nombre de visiteurs réels ou virtuels qui se convertissent en clients réels.

**6. Le Taux de référence,** Le taux de référence est une mesure estimée d’**attraction de nouveaux clients** à travers vos clients réels. Et la clé pour trouver cette valeur est de demander à vos clients comment ils ont découvert votre produit.

Chambre de Commerce
et d’Industrie du Bénin

# Indicateurs de pilotage

**7. Le Chiffre d'affaires** correspond à la somme des prix de vente des marchandises, des produits fabriqués ou des services rendus qui sont facturés par une entreprise à un client.

**8. Le Revenu moyen par client, C'est** est égal à votre Chiffre d'affaires total sur une période divisé par le Nombre de clients au cours de la même période.

**9. Les Flux de trésorerie,** Votre trésorerie, c'est le solde entre vos recettes (opérations d'encaissements) et vos dépenses (opérations de décaissements).

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

# Indicateurs de pilotage

**10. Taux de créances et dettes exigibles,** Afin de connaître votre marge de manœuvre, vous devez déterminer votre solde engagé, c'est-à-dire prendre en compte vos **opérations de trésorerie effectives** (c'est-à-dire règlements déjà encaissés et paiements effectuées) et vos **créances et dettes engagées** (c'est-à-dire en attente de paiement).

**11. L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE),** L'une des méthodes de **calcul de l'Excédent Brut d'Exploitation** est de soustraire vos charges opérationnelles et charges de personnel à votre Revenu

**12. Le Point Mort de l'entreprise,** Cet **indicateur de performance** vous permet de connaître le niveau de chiffre d'affaires minimum que votre entreprise doit générer pour couvrir l'ensemble de vos charges et atteindre son seuil de rentabilité.

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

RESUMONS

# FOCUS SUR QUELQUES INDICATEURS CLES DE PILOTAGE DE VOTRE ENTREPRISE

Chambre de Commerce
et d'Industrie du Bénin

RESUMONS

# 1. Coût d'Acquisition Clients (CAC)

**CAC= Mont dépensé/Nombre de clients**

Exemple:

Montant total dépensé T1 = 200 000 FCFA *Pour générer des prospects (marketing, communication, service commercial…)*

Nombre de clients obtenus= 100

**CAC= 200 000/100 = 2000 FCFA**

Conclusion: Quel est le niveau de mon CAC? Elevé? Acceptable?

Que faire? Si c'est trop élevé, changez de stratégie marketing, pensez à réduire les coûts.

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

RESUMONS

# 2. Chiffre d'affaires

Comparez vos réalisations à vos prévisions.

Exemple:

Prévision Mois 1= 50 000 000 FCFA

Réalisation Mois 1= 30 000 000 FCFA

**Ecart= 50 000 000 – 30 000 000 = -20 000 000 FCFA**

Conclusion: L'objectif n'est pas atteint, l'entrepreneur n'est pas performant

Que faire? Revoir sa stratégie pour accroître ses revenus (Achats, ventes)

Vérifier et bien maîtriser vos coûts.

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

RESUMONS

# 3. Excédent Brut d'Exploitation (EBE)

**EBE=** Revenu (VA) – Impôts et taxes – charges du personnel

Comparez vos réalisations à vos prévisions.

Exemple:

Prévision Mois 1 = 10 000 000 FCFA

Réalisation Mois 1 = 8 000 000 FCFA

**Ecart**= 10 000 000 – 8 000 000 **= - 2 000 000 FCFA**

Conclusion: L'objectif n'est pas atteint, l'entrepreneur n'est pas performant

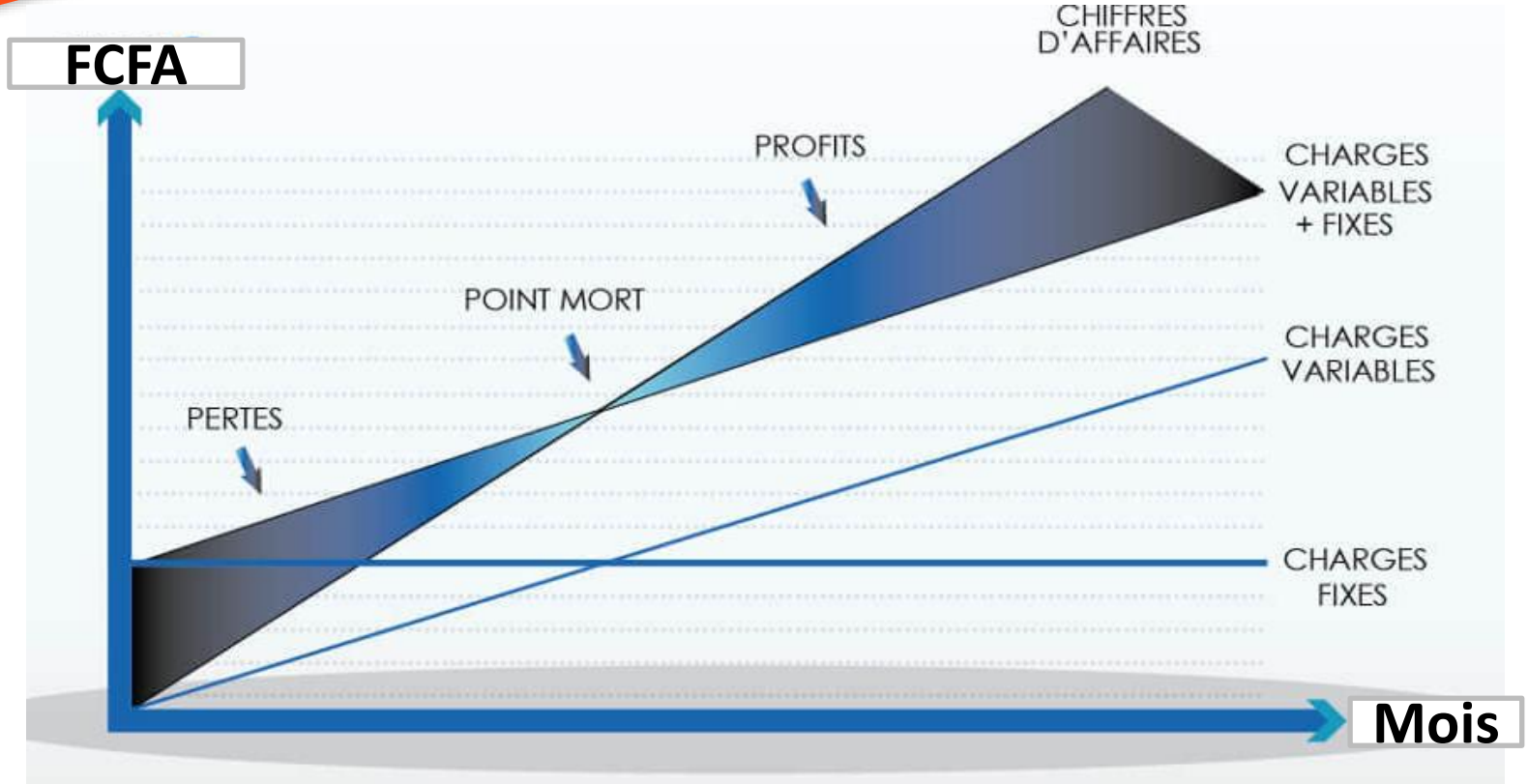
Que faire? Revoir sa stratégie pour accroître ses revenus (Achats, ventes)

Vérifier et bien maîtriser vos coûts.

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

RESUMONS

# 4. Point Mort de l'entreprise




Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

RESUMONS

# 5. Flux de trésorerie

**FT=** Recettes (Encaissements) - Dépenses (Décaissements)

Comparez au jour le jour.

Exemple:

Montant en Trésorerie Jour 1 = 3 000 000 FCFA

Dépenses à effectuer Jour 1 = 2 500 000 FCFA

**Solde Fin de journée**= 3 000 000 – 2 500 000 **= 500 000 FCFA**

*Conclusion:* Est-ce mon solde est confortable? Est-ce que j'attends des recettes le lendemain?

Que faire? Vous assurer au jour le jour de votre solvabilité et de vos liquidités disponibles.

Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

# Envie d'accompagnement

**La CCIB**
**à votre service**

**www.ccib.bj**