



USAID
DU PEUPLE AMERICAIN



Session d'orientation sur le dossier d'appel d'offre RANO WASH

Business plan



BushProof



Avant de commencer, quelques orientations :

- *En* début de séance, présentez- vous dans le chatbox : nom, prénom, organisme, adresse mail
- Pendant la séance, veillez à ce que vos micros et caméras soient non activés
- Pendant la séance, vous êtes encouragés à poser vos questions dans le chatbox
- Après la séance, les documents de présentation ainsi qu'un résumé des Q/R vous seront partagés

Merci à nos participants

- Bailleurs : USAID
- Ministère de tutelle : MEAH
- Partenaires : UNICEF, FAA, GRET, HELVETAS, CRS Zararano, EDBM
- 91 entreprises présélectionnées
- CONSORTIUM RANO WASH : CARE, CRS, WaterAid, Sandandrano, BushProof

Bonne séance !

Pourquoi le business plan est essentiel au DAO:

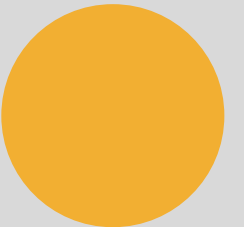
Comme nous avons vu hier, dans la présentation, la note attribuée pour le résultat de cohérence sur le tarif, le plan Marketing, le plan de déserte qui est base sur le Plan d'affaire sera de **36,5%**



- L'article 26 du décret d'application 2003-193 précise bien en son alinéa 3 que : Les critères à remplir par les communes pour assumer pleinement l'ensemble des responsabilités de Maître d'ouvrage ... Avoir établi un plan de développement du Service Public de l'Eau comportant le programme d'investissement à réaliser sur **cinq ans au moins**, ainsi que son mode de financement.
 - Article 54 du code de l'eau : La politique tarifaire et de recouvrement des coûts des services d'eau potable doit respecter le principe suivant:
 - pour chaque système d'eau, les tarifs applicables doivent permettre l'équilibre financier des gestionnaires de systèmes et tendre vers le recouvrement complet des coûts;
- Pour la garantie de l'équilibre financier et fixation de tarif de l'eau

Pour la gestion de systèmes, RANOWASH souhaite être partenaire avec des entreprises ou groupements d'entreprises:

- Qui sont capables d'assurer la « construction » du système **[C]**
- Qui souhaitent s'établir sur la durée dans les sites de construction (gestion durable) **[G]**
- Investir et Générer du profit en contrepartie d'un service de qualité **[I]**





Plan d'affaire: structure standard

- **Partie rédactionnelle**
 - Décrit le marché
 - Décrit la stratégie marketing et opérationnelle
 - Décrit la structure de l'entreprise
 - ...
- **Plan financier**
 - Compte d'exploitation prévisionnel
 - Bilan prévisionnel
 - Soldes intermédiaires de gestion
 - ...

Un « bon » plan d'affaire

- 1) Éléments Cohérents
 - Potentiel
 - Part de marché prévue
 - Marketing
 - Plan de desserte
 - Charges
 - Chiffres d'affaire
- 2) Projections rentables
 - CE et SIG corrects
 - Tarif de l'eau acceptable



Outil développé par RANO WASH

« Raconter dans les formulaires votre vision du business »

- permet d'évaluer la logique d'intervention prévue par l'entreprise
- permet d'évaluer l'implication des entreprises dans la prévision des chiffres d'affaires liées à la gestion
- compte d'exploitation prévisionnel et résultats financiers

Voyons ensemble
le remplissage de
l'outil de Plan
d'affaire