



**PLAN DE DEVELOPPEMENT ENTREPRENEURIAL (PDE)**

|  |  |
| --- | --- |
| Nom de l’Entreprise   | **:**  |
| Nom et Prénom de l’exploitant  | : |
| Adresse   | :  |
| Téléphone  | :  |

**Appui technique de …………………………………………………………………………………………………………………………………**

SOMMAIRE

[1. Introduction 2](#_Toc71023919)

[2. Période de mise en œuvre du plan développement entrepreneurial 3](#_Toc71023920)

[3. Résultat de l’analyse du profil entrepreneurial et de l’examen des capacités entrepreneuriales 3](#_Toc71023921)

[4. Compte d’exploitation de référence (Baseline 6 mois) 3](#_Toc71023922)

[5. Situation d’emploi 4](#_Toc71023923)

[6. Aperçu global de l’état de l’entreprise 5](#_Toc71023924)

[7. Problématiques à résoudre 7](#_Toc71023925)

[8. Plan d’action 9](#_Toc71023926)

# Introduction

**XXX** est une usine artisanale de fabrication de thé et d’infusions à base de plantes aromatiques et d’épices. Elle est immatriculée au registre de commerce et de crédit mobilier en 2020 par Madame XXX. L’objectif de la promotrice est de valoriser les infusions africaines et de promouvoir sur le plan national et international cette richesse médicinale singulière de plus en plus délaissée. Les saveurs disponibles au sein de l’entreprise sont entre autres : kinkéliba aromatisé, citron moringa, gingembre girofle, bissape menthe, etc.

De l’analyse des performances de l’entreprise il ressort que les ventes réalisées sont en dessous des prévisions faites. Le chiffre d’affaires de l’entreprise sur les six derniers mois avant le coaching est de **2 550 000 FCFA**. Ce total est bien en deçà des performances souhaitées au regard des capacités de production de l’entreprise. Cela déteint sur la capacité de l’entreprise à recruter un employé permanent. En effet, l’entrepreneure se fait accompagner par deux employées occasionnelles pour mener les activités de production de l’usine.

L’évaluation des capacités entrepreneuriales et managériales de la promotrice, dans le cadre de l’accompagnement SME Loop du ProCIVA/GIZ dont elle est bénéficiaire, montre qu’elle présente des caractéristiques et aptitudes nécessaires pour réussir son projet d’entreprise. En effet, elle sait se fixer des objectifs et élabore des stratégies pour les atteindre. L’un de ses objectifs est de se doter, à l’horizon 2023, d’un site de production des matières premières. Elle travaille énormément sur la qualité du produit et l’a doté d’un packaging à la hauteur de ses ambitions de le positionner sur le marché international. Elle a également engagé quelques actions de visibilité pour conquérir le marché.

Cependant, le diagnostic d’entreprise réalisé dans le cadre de son accompagnement révèle quelques dysfonctionnements qu’il faut absolument lever pour un management d’entreprise conduisant à l’atteinte des objectifs. Il s’agit de :

* **Sur le plan financier et de gestion**, on note une faible traçabilité des données techniques et économiques de l’entreprise et une absence de planification financière.
* **Sur le plan marketing**, on note une inadéquation entre l’offre et la demande. Aussi, l’entreprise n’est pas assez référencée sur le web.
* **Du point de vue partenariat**, l’entreprisene dispose pas de relations d’affaires formalisées.
* **Sur le plan technique,** la promotrice a une faible connaissance des normes de qualité et d’hygiène en agroalimentaire.
* **En ce qui concerne la gestion des risques,** l’entreprise court un risque lié à l’approvisionnement en ce sens qu’elle ne diversifie pas ses sources d’approvisionnement.

Au regard de ce diagnostic, le présent plan de développement entrepreneurial (PDE) propose des actions correctives à mener en vue d’atteindre les performances souhaitées et convenues entre l’entrepreneur et le Business-Coach. Il est structuré ainsi qu’il suit :

* Période de mise en œuvre
* Résultat de l’analyse du profil entrepreneurial et des capacités entrepreneuriales
* Compte d’exploitation de référence
* Situation d’emploi
* Aperçu global de l’entreprise
* Problématiques à résoudre
* Plan d’action.

# Période de mise en œuvre du plan développement entrepreneurial

L’entreprise sera accompagnée pendant 6 mois (de Mars à Septembre 2021), période de mise en œuvre du plan de développement entrepreneurial. Pendant cette période le Coach et le PME travailleront à l’atteinte des objectifs fixés dans le présent document, base de l’accompagnement.

# Résultat de l’analyse du profil entrepreneurial et de l’examen des capacités entrepreneuriales

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Indicateur entrepreneurial** | **Score** | **Interprétation** | **Amélioration nécessaire** |
| Profil | 88 / 120 | Vous avez un potentiel entrepreneurial bien affirmé. Vous possédez certainement quelques-unes des caractéristiques entrepreneuriales.Il ne reste qu’à les développer davantage. | * Planification des activités
* Prise de décisions
* Définition d’objectifs
 |
| Capacités |  81 / 120 |  Bonnes capacités entrepreneuriales.  | * Aspects juridique
* Aspects financiers et de gestion
* Aspects RH
* Marketing
* Aspects techniques
 |

# Compte d’exploitation de référence (Baseline 6 mois)

Le compte d’exploitation de référence est produit pour les six (06) derniers mois avant le démarrage du coaching. Il a été reconstitué sur la base des données disponibles dans les outils de gestion complétées par les déclarations de la promotrice. De facto, quelques biais pourraient s’introduire dans les différents calculs effectués.

| **RUBRIQUES** | **Unité** | **Quantité** | **Prix Unitaire** | **Valeur** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODUITS** |  |  |  |  |
| Infusion | Carton | 1500 | 1 700 | 2 550 000,00 XOF |
| **Total des produits (Chiffre d'affaires) (A)** |  | **1500** |  | **2 550 000,00 XOF** |
| **CHARGES** |  |  |  |  |
| **1. CHARGES VARIABLES** |  |  |  | **1 180 000,00 XOF** |
| **Intrants/matières premières** |  |  |  | **812 000,00 XOF** |
| intrants | Sac | 1 | 300 000 | 300 000,00 XOF |
| Eau |  | 1 | 12 000 | 12 000,00 XOF |
| Emballage |  | 1 | 500 000 | 500 000,00 XOF |
| **Autres dépenses de fonctionnement** |  | **360 000** |
| Electricité |  | 1 | 120 000 | 120 000 |
| Transport |  | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Communication |  | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Loyer |  | 1 | 180 000 | 180 000 |
| **Main d’œuvre** |  | **8 000** |
| MO Occasionnelle |  | 1 | 8 000 | 8 000 |
| **2. CHARGES FIXES** |  |  |  | **245 500** |
| Salaire |  | 1 | 180 000 | 180 000 |
| Frais financiers |  |  |  | -  |
| Intérêt sur emprunt auprès des SFD |  |  |  | -  |
| Charges sociales sur salaire |  |  |  | -  |
| Impôt et taxe direct (IPTS, VPS) |  |  |  | -  |
| Cotisation annuelle à l'union |  |  |  | -  |
| Dotation aux amortissements  |  | \* \* \* | \* \* \* | 65 500 |
| **1+2 Total des charges (B)** |  |  |  | **1 425 500** |
| ***RESULTAT BRUT*** |  |  |  | **1 124 500** |
| ***Impôt sur bénéfice*** |  |  |  | **-** |
| ***Résultat Net*** |  |  |  | **1 124 500** |
| ***Cash-flow*** |  |  |  | **1 190 000** |

**Commentaires**

Le résultat net sur la période indiquée est positif, ce qui montre que les ventes couvrent les charges d’exploitation de la période de référence. Cela augure une bonne rentabilité de l’activité.

Par ailleurs, le taux de rentabilité net de l’activité est de 44 % ce qui témoigne de la profitabilité de l’entreprise. Néanmoins il faudra travailler à accroitre le niveau du chiffre d’affaires.

Comme indiqué plus haut, ces indicateurs calculés peuvent contenir des biais.

# Situation d’emploi

|  |  |
| --- | --- |
| Emploi permanent | 0 |
| Emploi occasionnel | 2 |

# Aperçu global de l’état de l’entreprise

| **Rubriques** | **Eléments d’appréciation** | **Oui** | **Non** | **Faible** | **Moyen** | **Bonne** | **Problématique identifiée** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aspects juridiques** | Formalisation de l'entreprise | × |  |  |  |   | L’entreprise n’est pas éligible pour saisir certaines opportunités de marché |
| Maîtrise des principaux statuts juridiques et leurs caractéristiques |  × |  |   |  |   |
| Maîtrise des formalités administratives |  × |  |  × |  |   |
| Maîtrise des formalités sociales |   |  |   × |  |   |
| Maîtrise des formalités fiscales |   |  × |  |   |   |
| **Aspects organisationnels et bonne gouvernance** | Organigramme |  × |    |   |  |   |  |
| Répartition des rôles et responsabilité du personnel |  × |   |    |  |   |
| Circulation de l’information dans l'entreprise |  × |   |    |  |   |
| Transparence et implication des agents de l'entreprise dans les prises de décision |   |    |   |  |   |
| **Aspects financiers et de gestion** | Disponibilité de plan d’affaire |   |  × |   |   |   | Faible traçabilité des données techniques et économiques de l’entreprise et une absence de planification financière. |
| Disponibilité d'une comptabilité manuelle |   |  |  |   × |   |
| Maîtrise des outils de gestion |   |  |  × |     |   |
| Disponibilité des pièces comptables |   |  × |    |  |   |
| Disponibilité d'une comptabilité informatisée |   |  |   |  × |   |
| Maîtrise des coûts |   |   |   | × |  |
| Le ratio d'activité est positif |   |   |   | × |  |
| Résultat positif lors des trois dernières années |  |   |   | × |  |
| Le taux de rentabilité net ou rentabilité finale est > 8% |  × |  |   |   |   |
| Elaboration régulière des états financiers (Bilan et compte résultat) |   | × |   |   |   |
| Analyse des comptes |   | × |   |   |   |
| Etat des emprunts |  |  |  |  |  |
| Fiche de paie disponible et émise |  | × |  |  |  |
| Bonne maîtrise de la gestion des stocks |   |   | × |   |   |
| Existence des fiches de stocks |   |   | × |   |   |
| Santé financière permet un approvisionnement adéquat en matière première |  × |   |   |   |  |
| **Aspects RH** | Existence d'un personnel exclusivement dédié à l'entreprise |   | × |   |   |   | Productivité du travail faible |
| Contrat de travail du personnel formalisé par écrit |   |  × |   |   |   |
| Personnel déclaré à la sécurité sociale |   |  × |   |   |   |
| Renforcement régulier du personnel pour un service de qualité |   |   × |   |  |   |
| Prise en compte de l'opinion du personnel  |   |  × |   |   |   |
| Salaires et avantages sociaux sont motivants au regard d'autres PME du même secteur |   |  × |   |   |   |
| Fidélisation des meilleurs employés |   |  × |   |   |   |
| Ratio de productivité du personnel meilleur par rapport aux entreprises concurrentes du même secteur d'activité |   |    |  × |  |   |
| Personnel diversifié au regard du genre | × |  |  |   |   |
| Augmentation du nombre d’employés les trois dernières années | × |  |  |  |  |  |
| **Marketing** | Maîtrise des techniques marketings |   |  |   |  × |   | Inadéquation entre l’offre et la demande |
| Maitrise de la segmentation du marché |  |  |  | × |  |
| Système de distribution permet la maximisation des ventes |   |   |   |  × |   |
| Il existe une stratégie claire de réaction à l'environnement concurrentiel |   |   |   |  × |   |
| Existence d’un répertoire des clients |  |  × |  |  |  |
| Feedback des clients en vue d’une amélioration de la qualité des produits |  × |   |   |   |   |
| Emballage adéquat et attractif |  × |    |  |   |   |
| Beaucoup d'action de visibilité pour se faire connaître et faire connaître services et produits |   |   × |   |   |  |
| Produits/services bien connus et bien appréciés de la clientèle |   |   |   | × |   |
| **Partenariat** | Partenariat financier avec institutions financières |  |  × |   |   |   | Rupture brutale des relations commerciales établies |
| Relation d'affaire avec autre entreprises du secteur (vente groupée, achat groupé) |  × |   |    |   |  |
| Relation d'affaire contractualisée avec des fournisseurs spéciaux et ou des clients spéciaux |  |   |   × |   |   |
| Membre d'association de défense d'intérêt des entrepreneurs |  × |   |   |   |   |
| Crée et anime son réseau d’affaire  |  |  |  |  | × |
| **Aspects techniques** | Site et Local de production/transformation/stockage adéquat par rapport à l'activité |    |  | × |   |  | Non maitrise des normes de qualité et d’hygiène |
| Capacité de production permet de satisfaire la demande |   |   |  |  |  × |
| Technologiquement en avance par rapport à la concurrence |  |  |  ×  |  |   |
| Santé financière permet un approvisionnement adéquat en matière première |   |   |   |  × |   |
| Maîtrise des techniques de production/ transformation |    |   |   |   |  × |
| Maîtrise des normes de qualité et d'hygiène |   |  ×  |   |  |   |
| volume de production croissant au cours des trois dernières années |  × |   |   |   |   |
| **Environnement** | Production respectueuse de l'environnement |  × |   |   |   |   |  |
| Emballage respectueux de l'environnement |   × |  |   |   |   |
| **Gestion des risques** | Souscription à l'assurance risque |   |  × |   |   |   | Risque lié à l’approvisionnement |
| Les risques susceptibles de fragiliser l'entreprise sont connus |   |   |  × |   |   |
| Existence d'un outil de gestion des risques |   |   |   × |  |   |

# Problématiques à résoudre

| **N°** | **Axes**  | **Problématiques** | **Stratégies de résolution envisagées** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Aspects juridiques | Inéligibilité de l’entreprise pour certaines opportunités de marché | Renforcement de capacités sur la fiscalité béninoisePrise en main de la plateforme e-mecefDélivrance de facture normaliséePaiement de la TPS |
| 2 | Aspects financiers et de gestion | Absence de prise de décision sur la base de données technico-économiques fiables  | Mise en place d’outils de gestion et leur analyseElaboration de plan d’affaires |
| 3 | Marketing | Inadéquation entre l’offre et la demande | Faire un marketing offensif pour accroître la clientèle Faire des séances dans les pharmacies et supermarchésFaire du digital marketing via facebook, whatsappRenforcement de capacités sur la conception de visuelsRenforcement de capacités sur la création de contenu et le référencement de l’entreprise sur le web |
| 4 | Partenariat | Rupture brutale des relations commerciales établies | Sécuriser les relations commerciales de l’entreprise |
| 5 | Aspects techniques |  Faible maitrise des normes de qualité et d’hygiène | Renforcement de capacités sur les bonnes pratiques d’hygièneMise en place de la marche en avant dans l’unité de productionOpérationnaliser les principes de BPH dans l’unité de production |
| 6 | Gestion des risques | Risque lié à l’approvisionnement en matières premières | Diversifier les sources d’approvisionnement des matières premières |

# Plan d’action

|  |
| --- |
| *AXE CONCERNE :* ***Aspects juridiques*** |
| **Problématiques** | * Inéligibilité de l’entreprise pour certaines opportunités de marché
 |
| **Solutions envisagées** | * Renforcement de capacités sur la fiscalité béninoise
 |
| **Résultats** | * La promotrice a une meilleure maitrise des formalités fiscales en République du Bénin
 |
| **Indicateurs** | * Documentation sur les formalités fiscale disponible
 |
| **Activités** | **Chronogramme** | **Responsables** |
| Avril | Mai | Juin | Juillet | Aout | Septembre |  |
| S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |   |
| Renforcement des capacités sur la fiscalité béninoise |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  Fiscaliste, Coach |
| Prise en main de la plateforme de délivrance de facture normalisée |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  PME et Coach |
| Prise de rendez-vous avec le CIPE pour appréciation de la situation fiscale de l’entreprise  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME |
| Renforcement de capacités sur les formalités sociales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Coach, PME |
| **Risques** | **Actions d'atténuation** |
|  |  |

|  |
| --- |
| *AXE CONCERNE :* ***Aspects financiers et de gestion*** |
| **Problématiques** | * Absence de prise de décision sur la base de données technico-économiques fiables
 |
| **Solutions envisagées** | * Mise en place d’outils de gestion et de planification adaptés
 |
| **Résultats** | * Les documents de gestion adaptés à l’activité sont mis en place
 |
| **Indicateurs** | * Cahiers journal, compte client disponibles et à jour
 |
| **Activités** | **Chronogramme** | **Responsables** |
| Avril | Mai | Juin | Juillet | Aout | Septembre |   |
| S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |   |
| Mise en place de cahier journal, de compte client |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME & Coach |
| Mise en place de compte résultat |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME & Coach |
| Délivrance de facture normalisée |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME |
| Analyse des outils pour la prise de décision |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Coach, PME |
| Rédaction du plan d’affaires |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Coach |
| **Risques** | **Actions d'atténuation** |
| * Outils non adaptés aux réalités de l’entreprise
 | * Adaptation des outils
 |

|  |
| --- |
| *AXE CONCERNE :* ***Marketing*** |
| **Problématiques** | * Inadéquation entre l’offre et la demande
 |
| **Solutions envisagées** | * Faire un marketing offensif pour accroître la clientèle
 |
| **Résultats** | * Le portefeuille client de l’entreprise s’est accru de 50 %
 |
| **Indicateurs** | * Augmentation du nombre de clients de 50 %
 |
| **Activités** | **Chronogramme** | **Responsables** |
| Avril | Mai | Juin | Juillet | Aout | Septembre |   |
| S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |   |
| Prospection des pharmacies, des supermarchés et des supérettes de Cotonou et Abomey-Calavi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME |
| Organisation des séances de dégustation dans les pharmacies et supermarchés |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME |
| Renforcement de capacités sur le marketing digital |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Coach et PME |
| Dynamisation de la page Facebook  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Coach et PME |
| Création de liste de diffusion Whatsapp |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME |
| Référencement de l’entreprise sur les moteurs de recherche |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Coach, PME |
| Participation à une formation sur le marketing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Coach et PME |
| Confection de flyers et cartes de visite |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  PME |
| **Risques** | **Actions d'atténuation** |
| * Non fidélisation des clients obtenus
 | * Développer des stratégies de fidélisation des clients
 |

|  |
| --- |
| *AXE CONCERNE :* ***Partenariat*** |
| **Problématiques** | * Rupture brutale des relations commerciales établies
 |
| **Solutions envisagées** | * Sécuriser les relations commerciales de l’entreprise
 |
| **Résultats** | * L’entreprise a des contrats écrits avec ses partenaires
 |
| **Indicateurs** | * Au moins un contrat est signé avec un partenaire (client ou fournisseur)
 |
| **Activités** | **Chronogramme** | **Responsables** |
| Avril | Mai | Juin | Juillet | Aout | Septembre |  |
| S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |   |
| Confection de papier entête et de cachet |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  PME et Coach |
| Mise en place de bon de commande et de livraison  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  PME et Coach |
| Elaboration d’un modèle de contrat de distribution |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  PME et Coach |
| **Risques** | **Actions d'atténuation** |
|  |  |

|  |
| --- |
| *AXE CONCERNE :* ***Aspect techniques***  |
| **Problématiques** | * Faible maitrise des normes de qualité et d’hygiène
 |
| **Solutions envisagées** | * Renforcement de capacités sur les bonnes pratiques d’hygiène
 |
| **Résultats** | * La promotrice a une meilleure maîtrise des normes en matière d’hygiène en transformation agroalimentaire
 |
| **Indicateurs** | * A participé à un renforcement de capacité
 |
| **Activités** | **Chronogramme** | **Responsables** |
| Avril | Mai | Juin | Juillet | Aout | Septembre |   |
| S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |   |
| Création de compte sur les plateformes e-learning CIVA et sur Atingi  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | PME  |
| Prise en main des plateformes  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME  |
| Suivi des séances en ligne sur les BPH |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME |
| **Risques** | **Actions d'atténuation** |
| Difficulté de prise en main des plateformes digitales de formation en ligne | Appui du coach  |

|  |
| --- |
| *AXE CONCERNE :* ***Gestion des risques*** |
| **Problématiques** | * Risque lié à l’approvisionnement en matières premières
 |
| **Solutions envisagées** | * Diversifier les sources d’approvisionnement des matières premières
 |
| **Résultats** | * L’entreprise dispose d’au moins deux sources d’approvisionnement pour chaque matière première
 |
| **Indicateurs** | * Une nouvelle source d’approvisionnement est identifiée
 |
| **Activités** | **Chronogramme** | **Responsables** |
| Avril | Mai | Juin | Juillet | Aout | Septembre |   |
| S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 | S1 | S2 | S3 | S4 |   |
| Identification des fournisseurs de plantes aromatiques et producteurs d’épices  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | PME  |
| Sélection et Visite des fournisseurs les plus proches  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PME  |
| Partenariat avec les fournisseurs retenus |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | PMECoach |
| **Risques** | **Actions d'atténuation** |
| * Difficulté d’avoir plusieurs sources pour les matières premières importées
 | * Prendre des contacts dans les pays de production
 |

**Lieu et date :**

Signatures

**La PME Le Coach**

**Signature**

**Signature**