Formulaire de Diagnostic

# Profils des Promoteurs ou Equipe Fondatrice

1. Cursus académique ;
2. Expérience Professionnelle (particulièrement dans le secteur/métier) ;
3. Projet professionnel (pourquoi avez-vous lancé cette activité ?) ;

# Situation de l’entreprise

## **Présentation de l’entreprise**

1. Historique et parcours accompli

Création avant 2020 (formalisation 20 aout 2020)

1. Description de l’actionnariat (nom, montant des apports et part en %) ;
2. Activité principale actuelle
3. Quels sont les produits/services effectivement offerts ?
4. Quels sont les chiffres d'affaires réalisés durant ces trois dernières années ?
5. Qu’est-ce qui fait la particularité de votre société par rapport à ses concurrents ?

## Ressources de l’entreprise

1. Quelle est la taille de votre équipe (effectif du personnel de l’entreprise) ?
2. Citez les postes du management intermédiaire ?

## **Présentation du projet**

1. Vision à long terme du promoteur
2. Description du projet d’amorçage et de ses enjeux principaux
3. Quels sont les besoins de recrutement et/ou de renforcement pour bien mener le projet d’amorçage ?

# Critères de Sélection Primaire (Conditions d’éligibilité)

1. Etes-vous de nationalité guinéenne ?

* Oui
* Non

1. Résidez-vous permanemment en Guinéen ?

* Oui
* Non

1. Si vous êtes étranger, ça fait combien de temps que vous êtes installé en Guinée ? Disposez-vous d’un permis de travail formel ?
2. Depuis combien de temps évoluez-vous dans ce secteur d’activité ?
3. Quel pourcentage de votre temps allouez-vous au développement de cette activité ?
4. Disposez-vous d’une structure juridique ?

* Oui
* Non

1. Accepterez-vous d’être financé et accompagné par le programme I&P Accélération au Sahel (IPAS) ?

* Oui
* Non

1. Existe-t-il des restrictions ou interdictions légales par rapport à votre activité/vos produits et services ?

* Oui
* Non

1. Etes-vous en contact avec un groupement terroriste ou une entreprise évoluant dans la vente d’arme ou de munition ? Si oui, quel(s) lien(s) existe-t-il entre vous ?

* Oui
* Non

1. Les risques générés par votre entreprise impacteront-t-ils l’environnement ou l’intégrité humaine ?

* Oui
* Non

1. Votre projet est-il à connotation politique ou religieuse ?

* Oui
* Non

1. Utilisez-vous ou commercialisez-vous des produits pharmaceutiques, d’herbicides et de pesticides, de produits destructeurs de la couche d’ozone ou tout autre produit dangereux, soumis à interdiction ou suppression progressive internationale ?

* Oui
* Non

1. Votre secteur d’activité ou votre entreprise fait-il l’objet d’un embargo des nations unies, de l’union européenne, de la France ?

* Oui
* Non

1. Quels sont vos principaux besoins ?

* Financer votre fonds de roulement (matières premières, stocks de produits semi-finis et ou finis, …) ;
* Financer l’acquisition de matériels de production, de stockage ou autres immobilisations ;
* Financer la mise à disposition d’une ou des expertises particulières. Si oui, lesquelles ?
* Autres (précisez) ?

# Critères de Sélection Secondaire

## **Organisation**

#### **Organisation**

1. Disposez-vous d’un organigramme, si oui comment est-il structuré ?
2. Disposez-vous des fiches de postes ?
3. Disposez-vous d’un manuel de procédures ?
4. Disposez-vous d'un logiciel/Progiciel métier ? Si oui, Lequel ?
5. Les utilisateurs actuels des applications ont-ils reçu une formation initiale spécifique ?

#### **Matériels et Infrastructures**

1. Disposez-vous des matériels ou équipements de travail ? Si oui, précisez les montants, les dates d’acquisition ainsi que les dates de mise en service de ses différents matériels et équipements.
2. Quel est le montant des investissements réalisés au cours des 3 dernières années ?
3. Quels sont les dispositifs de sécurité mis en place pour garantir la sécurité contre les dégâts naturels ?
4. Avez-vous des projets d’investissement en matière des progiciels de gestion intégrée ou d’équipements de travail ? Si oui précisez.

## **Paramètres** Juridiques et Fiscaux

1. Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?
2. Disposez-vous des statuts ?
3. Disposez-vous d’un RCCM ?
4. Disposez-vous des identifiants fiscales (NIF et clé de TVA) ?
5. Quels types d'impôt avez-vous déclaré ?
6. Etes-vous à jours dans vos déclarations fiscales ?
7. Avez-vous des quittances pour les impôts déclarés ?
8. Avez-vous fait l'objet d'un contrôle fiscal ?
9. Vos employés disposent-ils de contrat de travail, si oui de quel type de contrat ?
10. Les contrats de travail ont-ils fait l'objet d'un enregistrement à l'AGUIPE ?
11. Votre entreprise ainsi que vos employés sont-ils immatriculés à la CNSS et à l’ONFPP ?
12. Déclarez-vous régulièrement les cotisations sociales auprès de la CNSS et de l’ONFPP ?
13. Avez-vous fait l'objet d'un contrôle de la CNSS ?
14. Avez-vous une fois tenue une assemblée générale (AG) ?
15. Avez-vous procédé une fois à un dépôt de vos EFS ?

## **Paramètres Financiers et Comptables**

1. Qu'elle est le niveau des chiffres d’affaires de l'entreprise sur les trois dernières années d'exploitation ?
2. Quelle est le niveau des résultats net réalisés au cours des 3 dernières années d’activité ?
3. A combien s’élève les capitaux propres de la société ?
4. Quelle est le pourcentage des fonds propres de l'entreprise sur les capitaux permanent ?
5. A quel niveau se situe la valeur totale des actifs de l'entreprise ?
6. A combien s’élève la masse salariale de l’entreprise ?
7. A combien s’élève le BFR de l’entreprise ?
8. La cible a-t-elle un besoin de financement compris entre 3.000 Euros et 60 000 Euros ?

## **Paramètres de marché, commerciaux et marketing**

1. Quel est la taille du marché en valeur monétaire ?
2. Quels sont vos concurrents directs sur le marché ?
3. Quelle est la moyenne des chiffres d'affaires annuels de ces concurrents directs ?
4. Quel est le type de clientèle visée ?
5. Quelles sont les barrières à l'entrée ?
6. Existe -t-il un cadre juridique encadrant le marché de la cible ?
7. Quelles sont les dynamiques concurrentielles ?

* Élevé
* Moyen
* Faible

1. Quelles sont les offres des concurrents ?

* Haut de gamme
* Moyen de gamme
* Bas de gamme

1. Quelle est la tendance du marché ?

* Taux de croissance élevé (Estimatif)
* Taux de croissance moyen (Estimatif)
* Taux de croissance faible (Estimatif)

1. Quelle est la position de l’entreprise par rapport à la concurrence ?

* Leader
* Challenger
* Outsider
* Suiveur

1. Quelle est votre part de marche (estimatif) ?
2. Quels sont les critères de choix des consommateurs ?

* Prix
* Qualité de produit
* Mode de distribution
* Autre

1. Dans quelle phase se situe votre produit/service ?

* Lancement
* Croissance
* Maturité
* Déclin

1. Quels sont les différents canaux de distribution ?

* B to B
* B to C
* B to B to C

1. Quels sont les canaux de communications ?

* Télévision
* Radio
* Panneau publicitaire
* Réseaux sociaux
* Autre

1. Quelle est votre politique de prix ?

* Écrémage
* Pénétration
* Alignement de la concurrence

1. Quel est votre avantage concurrentiel produit/service par rapport à vos concurrents ?

* Le prix
* La qualité
* SAV (service après-vente)
* Autres

# Document à fournir

1. CV ;
2. Copie des diplômes et certificats ;
3. Business Plan ;
4. Etats financiers des trois dernières années ;
5. Statuts ;
6. RCCM ;
7. NIF et clé de TVA ;
8. Quittances, déclarations fiscales et sociales des trois dernières années ;
9. Un document émis par la justice attestant la non-poursuite judiciaire de la société (et/ou des propriétaires).