



**APBJ**

**Association Planète Business Jeune**

***N° 65 / RDA/F.34/BAPP***

**Tel: (00237) 99376852**

**E-mail: [planetbusjeune@yahoo.fr](mailto:planetbusjeune@yahoo.fr)**

**<http://www.planetbusjeune.org>**

**1085 Douala Cameroun**

**Programme de Montage de Projet ou dossier de recherche de financement  
au Cameroun**

**Titre du Projet: *Montage de Projet ou Dossier de recherche de financement.***



**Association Planète Business Jeune**

Entreprenariat-Volontariat-Tourisme-Commerce équitable-Développement Durable

## Programme Montage de projet ou dossier de recherche de financement au Cameroun

<b>Titre du Projet</b>	<b>Montage de projet ou dossier de recherche de financement au Cameroun</b>	
<b>Durée et dates</b>	minimum 10 jours jusqu'à 4 semaines.	
<b>Dates du programme</b>	Participation possible pendant toute l'année. Date de participation. La durée minimum est de 10 jours et maximale 4 semaines.	
<b>Lieu</b>	Douala-Cameroun	
<b>Montage de projet ou dossier de recherche de financement :</b>	<p><b>Qu'est ce qu'un projet ?</b>  <b>Notion de Projet</b>          Un projet consiste à réaliser une idée          Ayant un caractère nouveau          -cette réalisation est Unique          -elle est Ephémère          -il faut un certain temps pour la réaliser</p> <p><b>Comment traduire une idée en projet</b>  <b>1-Transformer une idée en objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- techniques : ce qu'on veut Faire</li> <li>- De Délai : En combien de temps</li> <li>- De cout : Avec quel budget ?</li> </ul> <p><b>2-Définir les moyens nécessaires</b>  <b>3-Prévoir l'organisation et la gestion du Projet</b>  <b>Six étapes essentielles pour trouver du financement</b>          Ce dont les promoteurs de projet de création se plaignent la plupart du temps, c'est de ne pas avoir le financement nécessaire pour démarrer leur entreprise. Mais le problème réel qui se pose c'est qu'il ne suffit pas d'avoir l'idée la plus géniale pour trouver du financement ou d'avoir rien que du financement pour réaliser le projet de création d'entreprise le plus formidable.</p> <p>Tout commence par votre capacité à négocier et à bien présenter votre projet pour qu'il soit vendable aux yeux des investisseurs potentiels et par la suite de vos clients une fois le projet mis en œuvre. Parce qu'il y a des gens qui sont à la recherche de projet viable à financer, la clé est de formuler le vôtre pour qu'il ait un sens pour vous même et pour votre financier, surtout lorsque votre concept est assez original.</p>	<p><b>Estimez de quoi vous avez besoin</b>          Il s'agit de tout ce dont vous aurez besoin pour lancer et amorcer le développement de votre entreprise: les équipements et autres matériels, votre stocks de marchandises ou de matières premières, l'usine, les bureaux, les frais de brevets ou licence, un fonds pour alimenter votre trésorerie, etc. Identifiez les ressources que vous pouvez mobiliser vous-mêmes à partir de vos économies, des prêts ou participations de vos parents ou amis. De grâce, ne sous-estimez pas vos besoins ; n'exagérez pas non plus. D'ailleurs, vous aurez besoin de justifiez chaque utilisation et l'opportunité de chaque bien que vous acquérez.</p> <p><b>Évaluez vos options d'emprunts.</b>          Si vous disposez d'une garantie ou qu'un fonds d'appui (programme) peut vous servir de garantie, vous pouvez optez pour les banques commerciales qui vous offriront une gamme variée de possibilités de prêts.</p> <p><b>Préparez ce que vous présenterez au financier / investisseur</b>          La plupart des financiers vous demanderont un plan d'affaires avec un résumé détaillant votre parcours académique et professionnel, votre historique financier et d'autres documents spécifiques en fonction de la particularité de chacun d'eux. Vous aurez à répondre dans votre plan d'affaires à des questions liées à la nature de l'affaire que vous lancez, le marché cible, les clients, les concurrents actuels et futurs, votre positionnement sur le marché, votre argument de vente, la stratégie que vous entendez utiliser pour atteindre vos objectifs. N'oubliez pas de joindre à tout ceci le résultat de vos projections financières (plan de financement, les bilans, le compte de résultat prévisionnel, le plan de financement des trois premiers exercices ainsi le budget de trésorerie de la première année par exemple) ainsi que votre planning de mise en route.</p>

### Tarif du programme:

Terme/période	Dates	Durée	Tarif incluant	Condition de participation
Toute année	minimum 10 jours jusqu'à 4 semaines	Maximum 4 Semaines	Adhésion+prestation	<b>€200 (130000FCFA)</b>

Ce tarif comprend Adhésion+prestation