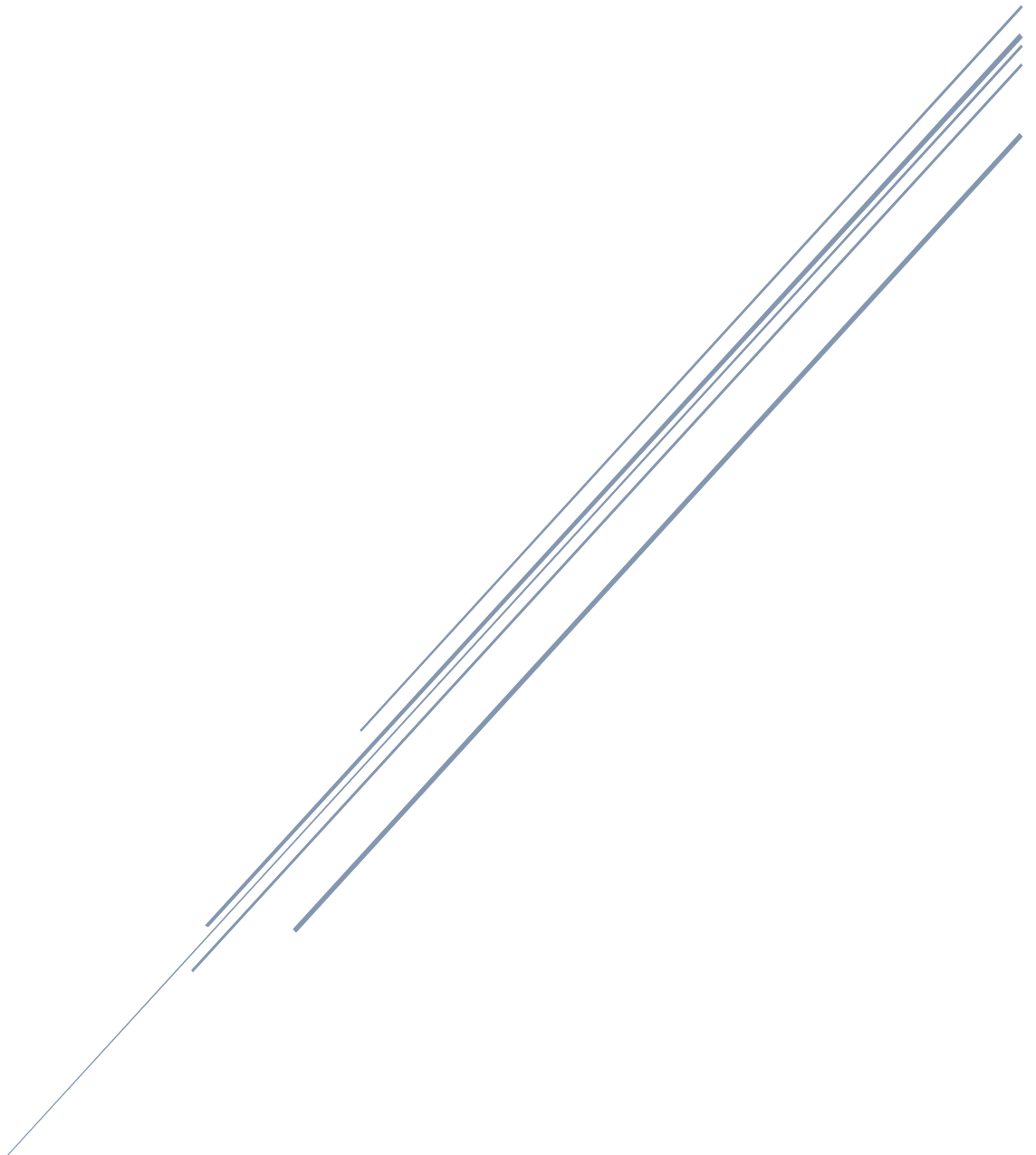


TITRE DE MON PROJET

Nom et Prénom



Pourquoi réaliser un business plan / plan d'affaires ?

- Pour clarifier votre projet et vos idées grâce à vos connaissances et votre savoir-faire ;
- Pour vous fixer des objectifs ;
- Pour vous différencier du discours des autres entrepreneurs ;
- Pour mieux présenter votre projet à d'éventuels partenaires, financeurs...

Quelques conseils

- Rédigez **vous-même** votre plan d'affaires progressivement, au fur et à mesure que vous passez d'une étape à l'autre dans l'amorçage de votre projet ;
- Donnez-lui une allure professionnelle, l'objectif est de vendre votre projet !
- Soignez la présentation, c'est un signe de qualité et d'efficacité ;
- Soyez synthétiques et réservez les détails pour les annexes ou vos présentations orales ;
- Défendez vos ambitions et parlez des facteurs de réussite ;
- Ne dissimulez pas les risques ! Montrez plutôt que vous avez pensé à des solutions ;
- Faites-le relire par vos proches afin de corriger les fautes de frappe et autres erreurs d'orthographe ou de syntaxe !

Aide à l'utilisation de ce document

- Sur la page de garde, précisez votre nom, le titre de votre projet et la date de finalisation du document ;
- Adaptez les parties de ce modèle à votre projet. Vous pouvez modifier/supprimer les contenus selon le type du projet : service, achat / revente, ...
- Mettez en évidence les informations que vous jugez capitales (Caractères en gras, encadrés, etc.) ;
- Après avoir rempli chaque case, n'oubliez pas d'effacer les explications ;
- Après avoir terminé votre plan d'affaires, n'oubliez pas d'effacer cette page ainsi que les encadrés inadaptés à votre activité.

Table des matières

I. Présentation des porteurs de projet	3
II. Présentation de l'entreprise	5
III. Le projet	6
IV. Le marché.....	7
V. Moyens humains et organisation :.....	10
VI. Distribution.....	10
VII. Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) :.....	11
VIII. Plan Marketing	14
<u>IX.</u> Eléments financiers	14
X. Annexes	19

I. Présentation des porteurs de projet :

Une fiche pour chaque associé :

Présentation générale :

Informations personnelles :	
Genre	<i>Mme/M</i>
Nom	
Prénom	
Date de naissance	
Commune de Naissance et Code Postal	
Adresse actuelle	
Nationalité	
Adresse e-mail	
Numéro de téléphone	
Statut Familial	<i>Marié, Célibataire, Concubinage/vie maritale, Pacsé, Divorcé, Veuff(ve)</i>
Statut Professionnel	<i>Salarié, Demandeur d'emploi, chef d'entreprise (indépendant), retraité, étudiant, sans activité, Autre</i>
Si, salarié :	
Profession	
Si demandeur d'emploi :	
Date d'inscription pôle emploi	<i>.././....</i>
Indemnisé pôle emploi	<i>Oui ou Non</i>
Si oui, date de fin de droits	

Situation financière :

Revenus du porteur	
Revenus du conjoint	
Autres revenus	
Crédit à la consommation	<i>Montant du remboursement mensuel et date de fin du crédit</i>
Crédit immobilier	<i>Montant du remboursement mensuel et date de fin du crédit</i>
Autres crédits	<i>Montant du remboursement mensuel et date de fin du crédit</i>
Interdiction bancaire	<i>Oui ou Non</i>
Situation immobilière	<i>Propriétaire, locataire, Hébergé à titre gratuit</i>

Formations :

Intitulé	Niveau	Année

Expériences :

Entreprise	Fonction	Compétences acquises	Date de début	Date de Fin

Avez-vous déjà créé une entreprise ?

.....
.....

Avez-vous suivi une formation à la création d'entreprise ?

.....
.....

Motivations :

*Présentez-vous-en quelques lignes. Pensez à intégrer des éléments de votre CV tels que des formations, des expériences professionnelles en lien avec votre projet. Quel est votre champ d'expertise ? Précisez vos motivations personnelles et insistez sur vos compétences et atouts personnels pour mener à bien ce projet.
Mettez en avant vos points forts et insistez sur la cohérence entre votre parcours et votre projet.*

Perspectives et objectifs :

*Quelles sont vos perspectives à 3 ans...
Décrivez la vision que vous avez de votre entreprise à court et moyen terme.*

II. Présentation de l'entreprise :

Fiche société :

Type	<i>Création /Reprise/développement</i>
Secteur d'activité	<i>Artisanat, Commerce, industrie, service à la personne, agriculture, BTP, transport, immobilier, éducation, santé...</i>
Activité	
Activité réglementée	<i>Oui ou Non</i>
Si, oui, réglementation en vigueur	
Raison sociale	
Nom commercial	
Forme juridique	<i>EARL, EI, EURL, GAEC, Profession libérale, SA, SARL, SAS, SASU, SCA, SELARL, SCI, SNC</i>
Régime d'imposition	<i>IS, IR</i>
Numéro de SIREN	
Code NAF	
Date de création	

Siège social	<i>Adresse de la société</i>
Site internet	
Réseau sociaux	
Numéro professionnel	
Mail professionnel	

Capital social :

Montant du capital	€
Capital social qui sera libéré au moment de la création de l'entreprise	€

Parts sociales des porteurs :

Noms des associés	Statuts	Parts sociales des porteurs

III. Le projet :

Origines :

Expliquez ici l'origine de votre idée : comment est-elle née ? Pourquoi développez-vous ce projet ?

Description de l'activité :

Décrivez votre projet en quelques phrases : En quoi consiste votre entreprise ? Quels sont vos objectifs et les valeurs de l'entreprise ?

Si, franchise :

Choix de la franchise ?
Informations sur la franchise :
Date de création :
Nombre de franchisés :
Aide et accompagnement proposés par la franchise :
Communication mise en place par la franchise :
Territoire d'exclusivité :
Droit d'entrée : €
Redevance : % du Chiffre d'affaires

Si, reprise d'entreprise :

Achat du Fonds de Commerce ou rachat de Parts sociales ?
Historique de la société, date de création, pourquoi les cédants souhaitent revendre, nombre de salariés, chiffre d'affaires, nombre de clients...
Prix et méthode d'évaluation de l'entreprise

IV. Le marché :

Identification du marché :

Décrivez votre marché et ses principales caractéristiques : Est-il local, national, international, permanent ou saisonnier ?
Définissez la zone de chalandise (rayon en km...)
Le nombre de clients potentiel et quelles sont les tendances actuelles : volume et évolution de la demande (demande en croissance, stagnation ou déclin), tendance de consommation...
Les attentes des clients, l'évolution de la structure du marché : Age, CSP, ...
L'environnement technologique : innovation, apparition de nouvelles technologies
L'environnement légal et fiscal : (Autorisation, diplômes, agréments, assurances obligatoires, etc.)
L'évolution de la demande sur la zone de chalandise (arrivée d'un nouvel acteur économique important, construction d'un nouveau quartier, ...)
L'état de la concurrence directe et indirecte

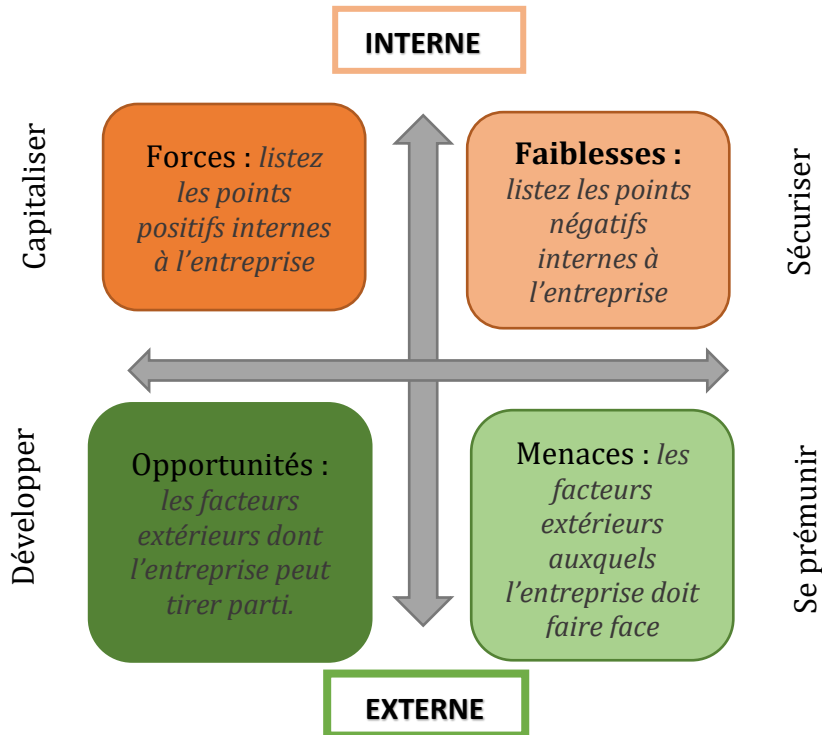
Etude de marché:

Décrivez la méthode employée et le résultat obtenu : Questionnaire, données INSEE, étude documentaire, étude de concurrence, statistiques...

(Joindre les annexes, citer les sources...)

Illustrer votre étude de marché en Analyse SWOT :

Mentionnez vos points faibles et les éléments extérieurs qui pourraient constituer un frein à votre projet. Pour chacun d'entre eux, insistez sur les solutions auxquelles vous avez pensé pour les surmonter.



INTERNE : Éléments propres à l'entreprise (C'est vous!) : Organisation, finances, produits/services, distribution, vos prix, atouts et compétences, etc.

EXTERNE : Éléments propres à l'environnement de l'entreprise et au marché : Contexte juridique, économique, technologique, la demande, les concurrents et leurs prix, etc.

Clients :

En quelques phrases décrivez chaque catégorie de clientèle (type) que vous avez identifié ?
(Particuliers, entreprise, collectivités, autres...)

Qui sont les principaux clients ? Et où se trouvent-ils ?

Qui sont vos principaux prospects ? Et où se trouvent-ils ?

Définir le nombre de clients potentiels et les analyser...

Mettre en place un fichier clientèle :

Contrats prévus :

Listez les prescripteurs :

Si besoin, remplir le tableau ci-dessous :

Type de client	Délai de Règlement
Entreprise, particulier, collectivité, autres...	Comptant, 30 jours, 60 jours, 90 jours, % avance

Fournisseurs et/ou sous-traitant

Citez les différents fournisseurs et/ou sous-traitant (tableau ci-dessous)

Citez les différents sous-traitant

Quel est le pourcentage des achats que l'entreprise réalise avec le fournisseur le plus important ?

Type	Nom	Règlement	Produit ou service
Fournisseurs, Sous-traitant		Comptant, 30 jours, 60 jours, 90 jours, % avance	

Concurrence :

Concurrents	Lieu d'implantation	Prestations	Prix	Chiffre d'affaires	Points forts	Points faibles

Décrivez votre avantage concurrentiel :

V. Moyens humains et organisation :

Les emplois prévus :

L'ensemble des personnes travaillant au sein de la société y compris les porteurs doivent être comptés dans les moyens humains

Fonctions	Type de Contrat	Salaire Brut	Date d'embauche	% Equivalent Temps Plein
	<i>CDD ,CDI, Alternance, stage...</i>			

Structure organisationnelle :

Si vous créez avec un ou plusieurs associés : Précisez le partage des responsabilités dans l'entreprise. Vous pouvez établir, un organigramme définissant le rôle de chacun ...

Définissez les horaires et les jours d'ouverture et de fermeture, l'organisation au sein de la société et la répartition des tâches...

VI. Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) :

La responsabilité sociale des entreprises, également appelée responsabilité sociétale des entreprises (RSE), est la contribution des entreprises au développement durable

Social	<i>Garantir l'hygiène et la sécurité sur le lieu de travail...</i>
Economique	<i>Soutenir les fournisseurs locaux...</i>
Environnemental	<i>Limiter les déchets...</i>

VII. Plan Marketing :

1- La politique Marketing :

Choix du Nom, du logo et des couleurs
Choix du slogan et du message
Propriété industrielle : Brevet, Marque, Licence
Protection de son nom, marque : <https://www.inpi.fr/fr>

2- Le produit/service :

- Description des produits et services :
Quoi ? (Quels produits ou services je vends)

- Dressez la liste des produits et/ou services proposés.

- Faites une description physique du produit, ses caractéristiques techniques, son utilisation, les besoins satisfaits, la qualité, gamme, design, conditionnement et emballage, cycle de vie, conseil d'utilisation, SAV, Garanties...

3- Le prix :

Tarifs, remise, rabais
Conditions de paiement
Condition de crédit
Stratégie tarifaire :

- **Ecrémage** : Une **politique d'écramage** est une politique de prix qui consiste à pratiquer un prix élevé (souvent partiellement déconnecté du coût de revient) afin de toucher un segment précis de clientèle à fort pouvoir d'achat et de bénéficier d'une image haut de gamme.
- **Pénétration** : La **politique de pénétration** consiste à fixer un prix relativement bas pour attirer une part importante de la clientèle potentielle, et cela dès le lancement du produit ou du service.
- **Alignement** : La **politique d'alignement** consiste à pratiquer des prix proches de ceux des concurrents. Cette politique permet d'entrer sur des marchés concurrentiels en évitant la guerre des prix.

4- Le plan de communication :

Les moyens de communication utilisés	Objectifs	Fréquences	Coût estimé	Date de réalisation
<i>Site internet, réseaux sociaux, distribution de flyers, affiches, radio, presse, carte visite, pages jaunes, événements, ...</i>	<i>Actions pour se faire connaître Actions pour faire tester ou essayer Actions pour faire acheter Actions pour fidéliser</i>			

Partenariats :

Qui ?	Actions prévues
-	
-	

5- La distribution :

Expliquez votre stratégie de distribution, en détaillant les éventuels lieux de stockage, vos points de vente (à distance, sédentaire, ambulante, à domicile ou dans un local, etc.), les modes de transports choisis, etc... :

- *A quels canaux de distribution faites-vous appel (direct, grossistes, détaillants, vente par correspondance) ?*
- *Quelle est votre politique de vente (directe, indirecte, intensive, personnalisée, etc.) ?*
- *Comment êtes-vous organisé en matière de réseau de vente ?*
- *Quelles localisations (distributeurs) avez-vous choisi ?*

6- Local commercial :

Localisation	<i>Adresse complète</i>
Situation	<i>Centre-ville, galerie marchande, zone artisanale/zone industrielle, zone rural, domicile du chef d'entreprise, autres...</i>
Superficie	<i>Superficie globale Superficie de vente/atelier Superficie de réserve</i>
Parking	<i>Oui /non Si oui, nombre de places disponibles</i>
Etat des lieux	<i>Décrivez le local : nombre de pièces, état actuel (propre, neuf, ancien...) Décrivez la zone aux alentours du local : les commerces à proximité, cabinets ...</i>

Si location immobilière :

Nature du bail	<i>Civil, commercial, précaire, professionnel, rural...</i>
Durée du bail	<i>3/6/9</i>
Date de signature du bail	<i>jj/mm/aaaa</i>
Date de fin de bail	<i>jj/mm/aaaa</i>
Loyer mensuel	
Caution	
Conditions exceptionnelles	<i>Franchise de travaux, loyer minoré...</i>
Montant des charges d'acquisition	<i>Fonds de commerce, droit au bail, pas de porte, achat des murs, construction Prix :</i>
Budget des travaux prévus	

VIII. Partenaires :

Expert-comptable	
Juridique	
Accompagnement	<i>CCI, CMA , BGE</i>
Banques	
Autres partenaires financiers	<i>Initiative France, France Active ...</i>

IX. Eléments financiers :

A- Elaboration de mon plan de financement

1- Les investissements au démarrage de l'activité :

Listez les investissements que vous avez identifiés pour le lancement de votre projet.

Investissement	Coût en HT	TTC

2- Les ressources au démarrage de l'activité :

2-1 Les apports

Nature des apports	Montant
Capital :	
Capital en Numéraire	
Capital en Nature	
Compte Courant d'associé :	

2-2 Les emprunts bancaires

Nature	Montant	Durée	Différé	Frais
Crédit bancaire à LT				<i>Frais de dossier, frais d'assurance, frais de garantie...</i>
Crédit-bail				<i>Montant du loyer 1er mois majoré</i>
Crédit à Court Terme (crédit relais TVA...)				

2-3 Les Subventions et aides

Organisme	Type d'aide	Montant	Durée de remboursement	Différé	Frais
	<i>Prêt à Taux ZERO : France active, Incitative France, Réseau entreprendre</i>				
	<i>Subvention</i>				
	<i>Prêt lié au secteur d'activité Crédit vendeur</i>				

2-4 Les garanties bancaires

Selon les montants sollicités, votre apport, la nature du projet, des garanties vous seront demandées : caution solidaire, nantissement de titres, intervention d'une société de cautionnement (BPI, France Active, SIAGI),...

3- Mon plan de financement de démarrage d'activité :

Un tableau Excel est à remplir en HT (Annexe 1- Tableau de financement)

Ci-dessous un exemple de Plan de financement :

BESOINS	Montant en HT	RESSOURCES	
<i>De quoi avez-vous besoin ? Quelles sont les dépenses HT nécessaires au bon démarrage de votre projet?</i>		<i>Quelles sont vos ressources (en nature ou en numéraire), prêts bancaires, aides familiales, subvention ou autres....</i>	
Total Immobilisations incorporelles		Total Capitaux propres	
Frais d'établissement		Apport en numéraire	
Fonds de commerce		Apport en Nature	
Droit au bail		Apport en compte courant d'associés	
Frais et honoraires		Total Prêts bancaires	
Droit d'entrée		Prêt bancaire à Long terme	
Site internet		Crédit relais tva	
Frais communication		Crédit-bail	
Brevets, licence, logiciel			
Frais d'emprunt (frais de dossiers...)		Total aides financières	
Autres immobilisations incorporelles		Prêt à d'honneur	
Total Immobilisations corporelles		Subventions	
Véhicule		Crédit vendeur	
Matériel professionnel		Autres....	
Mobilier			
Matériel informatique			
Terrains			
Construction			
Enseigne			
Autres immobilisations corporelles			
Total Immobilisations financières			
Dépôt et cautionnement			
Achat de parts sociales			
TVA sur immobilisations			
Stock de départ			
Besoins en trésorerie			
TOTAL	TOTAL

Focus sur les capitaux propre ou apports :

*Les apports (total capitaux propres) : **Capital + Compte courants d'associés (CCA)**.
Tous deux (**CCA et Capital**) considérés comme **des dettes de l'entreprise envers ses associés**, la principale différence entre ces types d'apports se situe au niveau de leur exigibilité. En effet, si les apports en capital ne sont en principe remboursés qu'au moment de la liquidation ou de la cession des parts sociales ; les apports en compte courant d'associés sont, quant à eux, remboursables à n'importe quel moment si la trésorerie le permet.
Pour les **Prêts d'honneur (prêt personnel à taux zéro)**, il vous est préconisé de les mettre en Compte courant d'associés afin que vous puissiez vous les faire rembourser par la société. En effet, le CCA est considéré comme une avance de fonds réalisés par les associés au cours de la vie de la société.*

B- Elaboration de mon plan de trésorerie

1- Calcul et estimation du Chiffre d'Affaires :

- 1- Lister les prestations et/ou les produits vendus
- 2- Définir un prix ou un panier moyen devant chaque prestation

<i>Produits et/ou prestation</i>	<i>Prix de vente ou Panier Moyen</i>

- 3- Remplir le tableau en annexe 1
- 4- Définir les charges variables de votre projet (en % du CA)
- 5- Définir les charges fixes liées au fonctionnement de l'activité

2- Mon plan de trésorerie

Un tableau Excel est à remplir en TTC (Annexe 2- Tableau de trésorerie)

*Le tableau de trésorerie est un plan permettant de **visualiser en détail l'ensemble des flux de trésorerie** (encaissements et décaissements) réalisés et à venir. Il vise à suivre et à anticiper que sera votre solde de trésorerie dans les prochains mois. Chaque mois, le total des dépenses soustrait au total des recettes donne le solde de trésorerie disponible pour le début du mois suivant.*

C- Elaboration de mon compte de résultat

1- Mon compte de résultat sur 3 ans

Un tableau Excel est à remplir (Annexe 3- Compte de résultat)

*Le compte de résultat prévisionnel est un des tableaux les plus importants de la partie financière du business plan. Il reprend exercice par exercice(année) l'ensemble **des produits et des charges budgétisés par le créateur d'entreprise** pour aboutir au résultat prévisionnel.*

2- Projections financières

Décrivez ici vos projections financières.

Quand vous aurez terminé, vous pourrez décrire en quelques mots vos objectifs de ventes (journaliers, mensuels, annuels, etc.) ainsi que le moment à partir duquel vous pensez atteindre votre seuil de rentabilité (exprimé en euros).

X. Annexes

Ajoutez ici les documents pouvant venir détailler et compléter votre plan d'affaires : études menées, questionnaires utilisés, photos des produits vendus, photos du local/vitrine, visuels ; Devis, etc..