NOM DU PROJET

PHOTO D’ILLUSTRATION

NOM DU PORTEUR DE PROJET

ADRESSE

COORDONNÉES

COUT GLOBAL DU PROJET

**BUSINESS PLAN**

# I) Présentation du créateur

|  |  |
| --- | --- |
| Nom, prénom |  |
| Date et lieu de naissance |  |
| Adresse, code postal, ville, |  |
| téléphone, fax, adresse électronique |  |

|  |
| --- |
| **Statut précédent la création d’entreprise** |
| Demandeur d’emploi |  |
| Administrateur / Chef d’entreprises |  |
| Salarié |  |
| Autres (précisez) |  |

* Curriculum Vitae (joindre en annexe si existant)

###### Si plusieurs porteurs de projet pour un même projet : créateur B

|  |  |
| --- | --- |
| Nom, prénom |  |
| Date et lieu de naissance |  |
| Adresse, code postal, ville, |  |
| téléphone, fax, courrier électronique |  |

|  |
| --- |
| **Statut précédent la création d’entreprise** |
| Demandeur d’emploi |  |
| Administrateur / Chef d’entreprises |  |
| Salarié |  |
| Autres (précisez) |  |

* Curriculum Vitae (joindre en annexe si existant)

# II) Le projet

## Description du projet

## B) Origine du projet (ce qui vous a amené à choisir la création d’entreprise et cette activité en particulier)

## Le produit/le service

 Il s’agit, ici, d’une analyse concurrentielle à effectuer. On doit démontrer tous les avantages de la future activité par rapport à ses concurrents. Ces avantages peuvent concerner :

* + - **Description des produits et/ou services proposés**

* + - **Pourquoi avoir choisi ces produits ou services ?**

* **La réglementation professionnelle : y a-t-il des réglementations spécifiques à l’exercice de votre activité ?**

## D) Le Marché

* Quelles en sont les principales tendances du secteur en question ? Est ce qu’on observe un changement de culture et de l’afflux des consommateurs de la région ?

* **La clientèle**
* Quelles sont les préférences des consommateurs ?

* Pourquoi cibler cette clientèle (étude de marché )

* + - **La concurrence**
* Qui sont vos concurrents ? comment fonctionnent-ils : horaires d’ouverture, type de clientèle, produit/service proposé, prix pratiqué….

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Les concurrents** | **Description des concurrents** | **Les points faibles et points forts****des concurrents** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* Comment définiriez-vous votre avantage concurrentiel ?

* **Les fournisseurs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Les fournisseurs | **Description des fournisseurs** | **Pourquoi avoir choisi****ce(s) fournisseur(s)** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## E) Les moyens

Répertorier l’ensemble des **moyens économiques** à engager qui sont nécessaires au démarrage de l’activité, de manière chiffrée puis pour les 3 années suivantes. Les investissements concernent le plus souvent les biens matériels, immatériels ou financiers :

* Achat d’un fonds de commerce ou d’un local,
* Agencements (meubles, décoration, travaux…),
* Publicité,
* Matériel et outillage,
* matériel du transport, informatique….

Ces données chiffrées doivent permettre d’établir un plan de financement, un bilan, un compte de résultat et un plan de trésorerie prévisionnels sur les 3 années à venir.

* **Le local**

* + - * **Les moyens matériels** (Liste des investissements) :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Date d’achat | Objet | Durée d’amortissement |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* Les moyens humains : (organigramme et type de contrat)
* Décrire la composition et la structure organisationnelle de l’équipe proposée du projet, ainsi que les titres, les rôles et les responsabilités du personnel clé. Joindre en annexe les CV de trois personnes clés au maximum, y compris le directeur de projet. Les CV ne doivent pas dépasser une page chacun

## F) La stratégie commerciale/le positionnement de l’entreprise

* **Comment avez-vous défini vos tarifs ?**

* **Quels circuits de distribution avez-vous envisagés ?**

* **Comment comptez-vous vous faire connaître ?**

# III) Le financement

## A) Le plan de financement sur 3 ans

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan de financement** (HT et en DHS) | **Démarrage** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| Besoins |  |  |  |  |
| **Immobilisations incorporelles**- Fonds de commerce- Droit au bail- Frais d’établissement- Autre (préciser) |  |  |  |  |
| **Immobilisations corporelles** (investissements)- Terrains- Constructions- Installation (aménagements)- Véhicule professionnel- Matériel- Mobilier- Autre : signalétique, lettrage, pub |  |  |  |  |
| **Immobilisations financières** (ex : dépôt de garantie) |  |  |  |  |
| **Remboursement annuel du capital de l’emprunt** |  |  |  |  |
| **Besoin en fonds de roulement** (BFR)- Constitution- Accroissement en années 2 et 3 |  |  |  |  |
| **Total besoins** |  |  |  |  |
| **Ressources** |  |  |  |  |
| **Capitaux propres**- Apport personnel* Apport en nature
* Apport en numéraire

- Apport des associés- Autres (préciser)* Prêt familial sans intérêt
* ……
 |  |  |  |  |
| **Emprunts**- Emprunt bancaire- Autres emprunts  |  |  |  |  |
| **Prime, subvention**- EDEN- Autres (préciser) |  |  |  |  |
| **Capacité d’autofinancement** (CAF) |  |  |  |  |
| **Total ressources** |  |  |  |  |

## Le compte de résultat sur 3 ans

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Le compte de résultat** (HT et en DHS) | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| **Produits** |  |  |  |
| Chiffre d’affaires- Ventes de produits- Prestations de servicesSubvention d’exploitationProduits financiersProduits exceptionnels |  |  |  |
| Total Produits |  |  |  |
| **Charges** |  |  |  |
| **Achats** - Matières premières- Marchandises- Fournitures diverses- Emballages |  |  |  |
| **Charges externes**- Sous-traitance- Loyer et Charges locatives- Entretien et réparations (locaux, matériels)- Fournitures non stockées (eau, gaz, électricité, fournitures bureaux)- Assurances (local, véhicule d’exploitation)- Frais de formation et Documentation- Honoraires- Publicité- Transports, déplacement, missions- Crédit-bail (leasing)- - Frais postaux, téléphone |  |  |  |
| **Impôts et Taxes** |  |  |  |
| **Charges de personnel**- Rémunérations des salariés- Charges sociales des salariés- Prélèvement de l’exploitant |  |  |  |
| **Charges sociales de l’exploitant** |  |  |  |
| **Charges financières** (intérêt des emprunts) |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Dotation amortissements et provisionsImpôt sur les bénéfices |  |  |  |
| Total des Charges |  |  |  |
| **Résultat (bénéfice ou perte)** |  |  |  |

## C) Le plan de trésorerie en DHS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Mois 1 | Mois 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 - Solde en début de mois |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Encaissements TTC▪ d'exploitation- Ventes encaissées (Règlements clients)▪ hors exploitation- Apport en capital- Emprunts LMT contractés- Prime (subvention) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 - Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Décaissements TTC▪ d'exploitation- Paiement marchandises, approvisionnement, matières premières, fournitures, eau, énergie, ...- Autres charges externes loyers- Impôts, taxes et versements assimilés- Charges de personnel- Impôt sur les bénéfices, TVA versée, ...- Charges financières sur loyers mat▪ hors exploitation- Remboursement emprunts à terme - Achat d'immobilisations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 - Total |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 - Solde du mois = 2 - 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 - Solde fin de mois = 1 + 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |