

Business Plan

Lorient Technopole

12 Avenue de la Perrière

56100 Lorient

contact@audelor.com

02 97 12 06 40

Pourquoi un Business Plan ?

Ce document (plan d’affaire) est l’outil qui va vous permettre de structurer votre projet.

Dans un premier temps il va nous permettre de déterminer précisément le stade d’avancement de votre projet, puis de vous accompagner dans votre démarche et de vous amener à vous poser les bonnes questions au bon moment.

Par la suite il vous permettra de présenter votre projet de façon structurée et convaincante à vos futurs partenaires.

Enfin, il anticipe des éléments qui vous seront demandés lors de l’élaboration de dossiers de demande de financement.

1. Le(s) porteur(s) de projet

(Dupliquer si plusieurs porteurs)

**Coordonnées :**

Nom :

Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse personnelle :

Téléphone :

E-mail :

**Situation professionnelle et/ou statut :**

Expériences professionnelles et formation : joindre un CV

Compétences acquises qui seront utiles dans votre projet (technique, financière, gestion, commerciale, juridique…) :

Compétences pouvant vous manquer et qui nécessiteront un accompagnement :

Avez-vous déjà un réseau de contact dans le domaine de votre projet ?

**Situation personnelle :**

Charges familiales (enfants…) :

Charges financières (crédits, loyers…)

Avez-vous le soutien de votre entourage dans ce projet ?

Comment vous financez-vous pendant la durée de création et avant que le projet soit rentable?

**Apport financier :**

Les dispositifs d’aide et les partenaires financiers demandent systématiquement un apport financier de la part du porteur de projet. (Pourcentages)

Avez-vous un apport financier, et de quel montant ?

Quelle est l’origine de cet apport ?

Devez-vous le rembourser, à quelle échéance ?

1. Votre projet

**Décrivez votre projet, de façon simple et succincte, sans dévoiler d’information confidentielle (environ 100 mots) :**

**Origine du projet :**

Décrivez dans quelles circonstances il a été imaginé

Quels sont les éléments déterminants qui ont déclenché la création d’entreprise ?

**Description :**

Décrivez de façon précise le produit, service ou procédé : ses caractéristiques techniques, physiques, son utilisation. Vous pouvez ajouter des photos, schémas

Quel est le caractère innovant de votre produit, en lui-même et / ou par rapport à l’existant ?

**Protection :**

Si votre innovation nécessite une protection de la propriété intellectuelle, avez-vous déposé un brevet ou un autre type de dispositif ?

Qui est le titulaire du brevet ?

Si vous possédez un document le présentant, joignez-le à ce document.

**Etat d’avancement du projet :**

Décrivez votre avancement pour chaque stade, ce qui est réalisé et les freins à lever pour passer à l’étape suivante

1. Le marché

**Positionnement sur le marché :**

Caractérisez le marché visé : Clientèle potentielle (Professionnels, particuliers, collectivités) ?

Quels secteurs d’activité ?

Niveau de prestations (économique, haut de gamme)

Zone géographique visée dans un premier temps

Développements géographiques possibles (zones de chalandises) à 1an, 2ans…

S’agit-il d’un marché de niche, de masse ?

**Analysez le contexte concurrentiel :**

Principaux concurrents. Lister leurs avantages / faiblesses par rapport à votre projet.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nom** | **Description** | **Points Forts** | **Points Faibles** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Barrières à l’entrée sur le marché :**

Quels sont les obstacles principaux (technologie, réglementation…)
Pensez aux problématiques de service après-vente, par exemple.

**Quelle part de marché pensez-vous atteindre :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1 an** | **2 ans** | **3 ans** |
|  |  |  |

**Analyse SWOT** (*Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités), Threats (menaces))***.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Votre projet | Forces | Faiblesses |
|  |  |
| Le marché | Opportunités | Menaces |
|  |  |

1. Présentation de l’équipe

Fonction et rôles respectifs des personnes associées au projet

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom / Prénom | Fonction | Part du capital |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Projets de nouveaux associés, de recrutement (prévision à 3 ans par exemple) :

Projets d’externalisation de compétences :

1. Votre stratégie marketing

**Quel est le message essentiel à communiquer qui vous différenciera ?**

**Comment allez-vous faire connaître votre innovation :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Action | Objectif | Coût |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**De quelle manière allez-vous pénétrer votre marché ?**

**Quels seront ensuite vos canaux de distribution ?**

**Quels seront vos fournisseurs ?**

**Comment voyez-vous votre entreprise à 3 ans, 5 ans ?**

1. Votre projet d’entreprise

**Planning de démarrage :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1 an | 2 ans | 3 ans |
|  | Description | Coût | Description | Coût | Description | Coût |
| Etudes |  |  |  |  |  |  |
| Immobilier |  |  |  |  |  |  |
| Matériel |  |  |  |  |  |  |
| Statuts |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |

**Détermination du seuil de rentabilité :**

Il s’agit du montant minimum de ventes nécessaires pour payer vos charges

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1 an | 2 ans | 3 ans |
| Chiffre d’affaires HT (CA) |  |  |  |
| Charges variables (CV) |  |  |  |
| Charges fixes (CF) |  |  |  |
| Total des charges (CV+CF) |  |  |  |
| Marge sur coûts variables (MCV)(CA – CV) |  |  |  |
| Taux de marge sur coûts variables((MCV/CA)\*100) |  |  |  |
| Seuil de rentabilité – Point mort(CF/Taux de MCV) |  |  |  |
| Besoin de financement(Point mort – CA) |  |  |  |

**Dispositifs d’accompagnement :**

Lister les organismes déjà rencontrés, et leur implication (aides reçues, en cours, refusées)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Organisme | Dispositif | Statut |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Financement prévisionnel :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Année N | Année N+1 | Année N+2 |
| Investissements courants |  |  |  |
| Immobilisation des dépenses en R&D |  |  |  |
| Besoin en fond de roulement | Augmentation |  |  |  |
| Diminution |  |  |  |
| Distribution |  |  |  |
| Remboursement de crédit |  |  |  |
| Divers |  |  |  |
| Total des besoins |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Année N | Année N+1 | Année N+2 |
| Capital |  |  |  |
| Apports en comptes courants |  |  |  |
| Emprunts et financement | Déjà négocié |  |  |  |
| En cours d’examen |  |  |  |
| A trouver |  |  |  |
| Distribution |  |  |  |
| Remboursement de crédit |  |  |  |
| Divers |  |  |  |
| Total des besoins |  |  |  |

**Compte de résultat prévisionnel simplifié sur 3 ans :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Année N | Année N+1 | Année N+2 |
| Ventes de marchandises (1) |  |  |  |
| Production (2) |  |  |  |
| Chiffre d’affaires (CA = 1+2) |  |  |  |
| Achats de marchandises et variation de stocks (3) |  |  |  |
| Marge brute (MB = CA-3) |  |  |  |
| Loyers et charges locatives (4) |  |  |  |
| Honoraires et assurances (5) |  |  |  |
| Publicité et frais commerciaux (6) |  |  |  |
| Loyers de crédit-bail (7) |  |  |  |
| Fournitures et autres charges (8) |  |  |  |
| Valeur ajoutée (VA=MB-4-5-6-7-8) |  |  |  |
| Salaires et charges sociales (9) |  |  |  |
| Impôts et taxes (10) |  |  |  |
| Excédent brut d’exploitation (EBE=VA-9-10) |  |  |  |
| Dotations aux amortissements (11) |  |  |  |
| Dotations aux provisions (12) |  |  |  |
| Résultat d’exploitation (RE=EBE-11-12) |  |  |  |
| Frais financiers (13) |  |  |  |
| Produits financiers (14) |  |  |  |
| Résultat courant avant impôts (RCAi=RE-13+14) |  |  |  |
| Impôts sur les bénéfices (15) |  |  |  |
| Dividendes (16) |  |  |  |
| Résultat net (RN=RCAI-15-16) |  |  |  |
| Capacité d’autofinancement (CAF=RN+11+12) |  |  |  |

**Plan de trésorerie :**

Voir fichier excel correspondant.

1. Et maintenant ?

En travaillant sur ce document vous avez certainement fait évoluer certains aspects de votre projet.

Vous avez désormais une vision objective de sa viabilité.

Vous vous êtes posé des questions, certaines ont trouvé leur réponse, d’autres nécessitent un accompagnement.