

BUSINESS PLAN

Projet :

Porteur(s) du projet :

Commune d'implantation :

1^{ère} partie :

**PRESENTATION
DU CREATEUR ET DE L'EQUIPE**

ETUDE ECONOMIQUE

SOMMAIRE

La table des matières est vide car aucun style de paragraphe n'est défini.

I. PRESENTATION DU CREATEUR ET DE L'EQUIPE

1.1 CARACTERISTIQUES INDIVIDUELLES

a) *Etat civil - situation de famille - régime matrimonial*

◆ Etat civil

◆ Situation de famille

Célibataire Marié(e) Divorcée Séparé(e) de corps Vivant maritalement

◆ Régime matrimonial :

Année de mariage :
Divorce ou séparation :

Enfants :

	A CHARGE OUI/NON	ANNEE DE NAISSANCE	

Autres personnes à charge :

Adresse du domicile :

Code postal : Commune :

 personnel :

Mail :

Banquier à titre privé :

b) Formation et expérience professionnelle

Diplômes obtenus et qualifications :

◆ Responsabilités locales, associatives ou professionnelles : _____

c) Autres expériences, critères ou références de nature à favoriser la réussite et la pérennité de l'entreprise

(veuillez citer ici, tout ce qui vous paraît de nature à apporter un plus pour l'aboutissement de votre projet et sa pérennité dans le temps).

d) Motivations : pourquoi vouloir créer ou reprendre ?

e) Patrimoine et engagement financier personnel, situation fiscale du foyer

◆ Patrimoine privé et professionnel

Actifs immobiliers ou mobiliers détenus à titre privé et endettement privé

Nature, adresse des biens nature des avoirs*	Evaluation en année N (KF)	Prêteur	Montant initial du prêt	Echéance finale	Charges annuelles de remboursement	Garanties consenties

* si parts de SCI, SCP, SCM, SARL, indiquez le nom de la société, le pourcentage du capital détenu, les noms des autres associés ; si les biens et avoirs sont détenus par le conjoint, porter la mention : propriété du conjoint (cf. régime matrimonial).

◆ Situation fiscale du foyer

	N-3 20	N-2 20	N-1 20	N 20
Revenus du foyer				
Tranche d'imposition				

Situation fiscale à ce jour				
-----------------------------	--	--	--	--

1.2 STRUCTURE ET CARACTERISTIQUE DE L'EQUIPE

a) secteur d'activité de la future entreprise

- | | | | |
|--|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Artisan | <input type="checkbox"/> Commerçant | <input type="checkbox"/> Profession libérale | <input type="checkbox"/> de santé |
| <input type="checkbox"/> Entreprise industrielle | | | <input type="checkbox"/> autres |
| <input type="checkbox"/> Autres (préciser) | <input type="checkbox"/> Entreprise de services | | <input type="checkbox"/> aux entreprises |
| | | | <input type="checkbox"/> aux particuliers |

Activité plus précisément :

Existe-t-il une réglementation particulière ?
Si oui, y satisfaisez-vous ?

Une modification de la réglementation est-elle à prévoir ?

b) présentation de l'entreprise : statut juridique - régime d'imposition

◆ Statut juridique :

- forme juridique :
- Entrepreneur individuel
 - EURL
 - SARL - préciser pour SARL de famille
 - SA
 - SNC
 - Commandite
 - Société de fait
 - Société civile professionnelle
 - Autres - préciser _____

↳ Pour les sociétés, indiquer :

. le montant du capital initial :

. répartition du capital - degré d'implication dans le projet :

Noms des associés	Année de naissance	Activité ou fonction	% du capital détenu

. le montant du compte courant d'associés :

- Nom de l'entreprise :

- Adresse du siège social :



Mail :

Locataire :

Propriétaire :

- Lieu d'activité :
- Date de lancement de l'activité

◆ Régimes d'imposition

↳ **BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) - I.S. (Impôts sur les Sociétés)**

I.R. : (Impôt sur le revenu)

I.S. : (Impôt sur les sociétés)

- Micro-entreprise
- Réel simplifié
- Réel normal

↳ **BNC (Bénéfices non commerciaux)**

- Régime spécial BNC
- Déclaration contrôlée

c) Répartition des tâches

. Autres banquiers à titre professionnel :

. Comptable externe :

(nom et adresse) :

. Adhésion à un Centre de Gestion Agréé ou à une Association de Gestion Agréée

oui non

. si oui, lequel : _____

. Assureur :

(coordonnées) :

◆ Allez-vous sous-traiter ou non, partiellement ou totalement ? Le cas échéant, préciser les noms des sous-traitants, tarifs et conditions de paiement proposés.

◆ **Moyens humains** (qui fait quoi et quand, y compris le chef d'entreprise et l'aide ou le soutien familial que vous pouvez obtenir pour l'entreprise, description des différents postes, rémunération, date d'embauche ...). Faire le planning type d'une semaine, d'un mois.

◆ **Moyens matériels**

- . Equipement informatique oui non
- . Equipement "monétique" oui non
Papier
TPE
Autre _____
- . Equipement "télématique" oui non

Décrire précisément (par tout moyen, texte, schéma, photos, photomontage etc.) les besoins matériels de l'entreprise et leurs moyens de fonctionnement (disposition des locaux, aménagements, outils, machines, ordinateurs, logiciels, véhicules, éclairage, décoration ...).

d) Circonstances et opportunités ayant été à l'origine de la formation de l'équipe (petit historique des différents partenaires).

II. LE DOSSIER ECONOMIQUE

2.1 DE L'IDEE AU PROJET

a) *Historique et genèse du projet : comment vous est venue l'idée de ce projet ?*

Pour arriver à la création de votre activité, vous êtes parti d'une idée. Décrivez, en quelques lignes, la naissance de l'idée, les opportunités qui vous ont permis de progresser dans cette idée. Qu'allez-vous proposer ? En quoi cela consiste (description du produit, des services ou du concept) ?

b) *Maturation du projet*

Indiquez l'état d'avancement de votre projet. Les démarches accomplies à ce jour, les formations suivies, les contacts fournisseurs (tarifs et conditions de règlement), les démarches commerciales déjà entreprises auprès de la clientèle, les contrats en attente de signature si vous en avez.

2.2 LE MARCHE DE L'ENTREPRISE

Il faut dans cette partie extraire les conclusions principales issues de la réalisation de votre étude de marché, qui est un préalable indispensable à la création d'entreprise, qui vous permet de vérifier que votre idée va bien répondre à un besoin de la clientèle.

a) Localisation - situation géographique :

✓ Commune d'implantation _____

✓ Implantation : Centre ville
Nom de la rue : _____

Pôle du quartier
Nom du quartier : _____

Centre commercial de périphérie
Nom du centre : _____

Zone d'activité
Nom de la zone : _____

Zone artisanale
Nom de la Zone : _____

A votre domicile
Adresse : _____

Autre
Préciser : _____

COMMENTAIRES - décrire l'environnement immédiat (autres commerces, commodités et pôles d'attraction, parc de stationnement, transports en commun, proximité d'une grande enseigne commerciale ...), la fréquentation des chalands (flux de passants devant le local ...).

e) La cible de clientèle

A partir de la zone de chalandise, déterminez en fonction des catégories socio-professionnelles, de l'âge des habitants, de la structure des ménages, du taux d'équipement, du niveau de consommation, la cible de clientèle que vous visez. Où sont-ils ? Combien sont-ils ? Combien dépensent-ils ? Ai-je un fichier client ?

f) Analyse de la concurrence

L'analyse de la concurrence est importante pour définir votre politique commerciale. Vous devez localiser la concurrence mais aussi connaître ses produits, ses prix, sa politique commerciale, son chiffre d'affaires. En fonction de ces éléments, vous pourrez vous-même définir une stratégie commerciale. Combien sont-ils ? Qui sont-ils (concurrents directs et/ou indirects) ? Où sont-ils (répartition géographique) ? Présenter vos concurrents.

2.3 DETERMINATION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

a) Les couples marché/produit :

En fonction de l'exemple donné ci-dessous, établissez les couples marché/produit pour votre entreprise.

Choix retenus des produits et/ou des gammes à proposer pour répondre aux besoins de la clientèle visée.

Exemple de couples marché/produit pour un plombier.

Clients	Produits	Entretien		
	Grosses installations	SOS dépannage		Petites installations
Propriétaires en maisons individuelles				
Propriétaires en immeubles collectifs	Impossible			
Administrateurs et syndics	Impossible			
Promoteurs		Impossible	Impossible	Impossible
Entreprises				

b) La politique de prix :

Vous avez étudié la concurrence et vous connaissez son positionnement en matière de prix. Indiquez quel sera le vôtre. Détermination du prix de vente (tarifs, remises, marges globales par produit ou activité, par catalogue ou par type de produits ...). Délai de règlement ?

c) Politique commerciale - Force de vente :

La politique commerciale comprend plusieurs critères : le positionnement des prix déjà développé, le mode de vente (ex : libre service, vente assistée, démarchage à domicile, ...), l'enseigne de votre entreprise, l'image que vous voulez imposer, etc... Comment allez-vous approcher votre clientèle (vente directe, par réseaux commerciaux, par vente par correspondance, par Internet, affichage, publicité, petites annonces, mailing, salons, rendez-vous etc.) ? Qui va s'occuper de prospecter et de vendre ? Quelle est votre force de vente (vendeurs exclusifs, VRP, agents commerciaux ...) ou de promotion de l'entreprise ?

Indiquez, en quelques phrases, votre propre politique commerciale.

d) Publicité :

Quel sera votre effort publicitaire annuel, quels supports utiliserez-vous, de quelles façons vous ferez vous connaître ? Allez-vous réaliser des opérations promotionnelles ou publicitaires ? Quel budget avez-vous prévu ? décrire le calendrier prévu en distinguant la publicité de lancement avec celle d'entretien et de fidélisation).

e) Autres éléments commerciaux que vous jugez importants pour votre dossier.

f) Elaboration de votre chiffre d'affaires

2.4 QUELLE SERA VOTRE ENTREPRISE DANS TROIS ANS ?

Essayez d'établir un plan – un calendrier de développement sur une période de trois ans. Quelle sera la taille de l'entreprise en matière d'effectifs ? Quel C.A. ? Donnez de façon claire, les moments forts des années à venir, la stratégie et les moyens que vous mettrez en oeuvre pour atteindre vos objectifs (Ex. : diversification des produits et/ou de nouvelles activités, embauche de personnel, création de nouveaux points de vente, modification de la forme juridique ...).