

**DOSSIER DE
CREATION D'ENTREPRISE**

BUSINESS PLAN

Partie 1 : Présentation de votre projet

Vous êtes prêt à créer votre entreprise ?

Ce dossier va vous permettre de préciser et de mettre en forme votre projet de création :

- Il va vous servir à préparer concrètement votre projet puisque qu'il constitue un **support** que vous pourrez présenter à vos partenaires (associés, établissements bancaires, organismes financiers,...).
- Il comporte tous les éléments auxquels vous devrez réfléchir et apporter des réponses pertinentes, pour les convaincre.

Il doit rester adapté à votre projet personnel.

Composition du dossier de création

Ce dossier est composé de deux parties distinctes mais interdépendantes :

- **Partie 1 : Présentation de votre projet**

Cette première partie plus narrative va permettre de mieux cerner les éléments importants de votre projet de création et de répondre aux questions suivantes :

- ✓ Qui suis-je ?
- ✓ Quel est mon projet ?
- ✓ Quel produit ou service ai-je envie de vendre ?
- ✓ A quel type de clientèle ?
- ✓ Quel sera mon chiffre d'affaires prévisionnel ?
- ✓ Quelle stratégie vais-je mettre en place ?
- ✓ Quels seront mes moyens commerciaux ?
- ✓ De quels moyens d'exploitation ai-je besoin ?

- **Partie 2 : Le dossier financier**

Cette deuxième partie a pour objectif de traduire en termes financiers, les éléments développés dans la partie précédente.

Vous trouverez cette partie, dans les documents à télécharger de [l'étape 5 : L'étude financière](#).

SOMMAIRE

1. Vous	4
2. Votre projet	6
3. Votre produit et son marché	10
4. Votre chiffre d'affaires	15
5. Votre stratégie.....	17
6. Vos moyens commerciaux	18
7. Vos moyens d'exploitation	
▪ Le local de l'entreprise et les moyens en matériel	20
▪ Moyens en éléments incorporels et humains	21
▪ Les fournisseurs	22
▪ Les sous-traitants	22

1. VOUS

Votre business plan est un outil de communication qui vise à exposer votre projet. Il convient donc, en premier lieu, de vous présenter brièvement. Vous pouvez joindre votre CV, en annexe de votre business plan.

IDENTITE

Nom :

Prénom(s) :

Date et lieu de naissance :

Nationalité :

Adresse complète :

Ville : Code postal :

Téléphone :

E-mail :

CARACTERISTIQUES PERSONNELLES

• Votre situation de famille

- | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Célibataire | <input type="checkbox"/> Marié(e) | <input type="checkbox"/> Pacsé(e) |
| <input type="checkbox"/> Divorcé(e) | <input type="checkbox"/> Concubinage | <input type="checkbox"/> Veuf(ve) |

Régime matrimonial :

Nombre d'enfants à charge :

Votre conjoint travaille-t-il ? Oui Non

Si oui, profession du conjoint et revenu mensuel ?

• Votre situation actuelle

- | | | | |
|----------------------------------|---|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Salarié | <input type="checkbox"/> Etudiant | <input type="checkbox"/> Retraité | <input type="checkbox"/> Indépendant |
| <input type="checkbox"/> RSA | <input type="checkbox"/> Demandeur d'emploi | <input type="checkbox"/> Autre : | |

Date d'inscription au Pôle Emploi :

Date de fin de vos droits :

Choix de l'aide du Pôle Emploi :

- Capitalisation, pour un montant de
- Mensualisation, pour un montant de

- Vos charges personnelles

Etes –vous ? :

Locataire

Propriétaire

Logé à titre gratuit

Si vous êtes locataire, montant du loyer mensuel :

Si vous remboursez un emprunt, montant de l'échéance mensuelle et durée de remboursement :

- Vos atouts personnels

Formations et diplôme(s)

Années	Diplômes ou formations	Etablissements	Villes

Expérience professionnelle (détailler votre parcours professionnel)

Années ou durée	Employeurs	Postes occupés	Villes

Activités extra ou para-professionnelles

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. VOTRE PROJET

Généralités sur votre projet

Dans cette partie vous présenterez le contenu général de votre projet de création d'entreprise, de manière synthétique. Ces quelques lignes doivent susciter l'intérêt de vos interlocuteurs et les convaincre de poursuivre la lecture de votre dossier.

- **Nature du projet**

- **Votre projet est :**

- une création

- une reprise

- **Secteur d'activité :**

- **Détailler précisément votre activité et son fonctionnement :**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- **Fiche signalétique de l'entreprise**

- **Raison ou dénomination sociale :**

- **Forme juridique choisie :**

- **Montant du capital social :**

- **Associés**

Nom	Prénom	Rôle dans l'entreprise	% capital

- Adresse du siège social :
Code postal : Commune :
- Téléphone : Site internet :
- Régime d'imposition :
 - Micro entreprise
 - Réel simplifié
 - Réel normal
- Régime fiscal :
 - Impôt sur les revenus (IR)
 - Impôt sur les sociétés (IS)
- Date de démarrage envisagée :

À quel stade en êtes-vous ?

Quelles réalisations importantes avez-vous effectuées pour lancer votre projet (études commerciales, techniques, économiques, recrutement, etc.) ? Que vous reste-t-il encore à faire ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Aides accordées ou en cours de négociation

Indiquez les aides sur lesquelles vous comptez ainsi que les démarches effectuées pour les obtenir.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. VOTRE PRODUIT ET SON MARCHÉ

Le produit

- **Description précise du produit ou du service proposé**

Décrivez concrètement ce qu'est votre produit ou service et à quoi il sert. Précisez donc ses caractéristiques physiques et techniques, ses performances, ses applications et surtout son utilité. A quel besoin répond-il ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- **Quels sont les usages secondaires de votre produit ?**

Hormis son utilisation principale, votre produit peut-il répondre à d'autres besoins ? Un développement futur de votre marché peut-il être envisagé ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Le marché

- **Quel est votre marché ?**

En premier lieu, il faut savoir quel besoin, votre produit ou prestation cherche à satisfaire. Ainsi, vous saurez sur quel marché vous positionner. Vous indiquerez, également, quelle en est l'étendue : local, régional, national ou international.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- **Caractéristiques de la demande**

- *Volume et évolution de la demande*

Donnez une évaluation du marché global actuel, réel ou potentiel.

Quelle est la situation de ce marché : émergent, en croissance, à maturité ou en déclin ?

Quel est son taux de croissance ? A partir de là, essayez de déterminer une évolution prévisionnelle du niveau de consommation de votre bien ou service.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- *Type de clientèle*

Cette étape consiste à définir quelle est la nature de votre clientèle : particuliers, collectivités, grossistes, détaillants, jeunes, seniors...

Évaluez la part de chiffre d'affaires que représente chaque type de clientèle.

Vos clients sont-ils nombreux ? Serez-vous en situation de dépendance vis-à-vis de vos clients ? Pourrez-vous maintenir votre activité si vous perdez un client ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- *Modalités de règlement de votre clientèle (délais, acomptes, traites...)*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

L'environnement professionnel et extra-professionnel

Identifiez le contexte réglementaire, dans lequel évoluera votre entreprise ainsi que les principaux facteurs qui pourraient avoir une influence, positive ou négative, sur votre marché. Faites particulièrement attention à la réglementation de votre activité. Vous devez connaître les barrières à l'entrée (conditions d'installation dans la profession), ainsi que les réglementations à respecter dans votre secteur (normes d'hygiène, de sécurité,...) actuelles ou à venir.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

En définissant votre part de marché vous pourrez évaluer plus facilement votre chiffre d'affaires prévisionnel. Détailler au maximum cette évaluation ainsi que sa répartition mensuelle. Essayez ensuite, d'estimer raisonnablement, l'évolution de votre chiffre d'affaires sur les trois années à venir.

Éléments préalables à déterminer

- **Prix de vente ou grille de tarifs**

.....
.....
.....
.....
.....
.....

- **Marge commerciale retenue**

.....
.....
.....
.....
.....
.....

- **Saisonnalité de l'activité** (détailler les mois forts et faibles)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

- **Nombre de jours travaillés** (par semaine, par mois, à l'année)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Chiffre d'affaires : 1ère année d'activité

- Détails des calculs

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Répartition mensuelle

Chiffre d'affaires	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Activité 1						
Activité 2						

Chiffre d'affaires	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Activité 1						
Activité 2						

Chiffre d'affaires : 2^{ème} et 3^{ème} années d'activité

- Chiffre d'affaires année 2 :

.....

.....

.....

.....

- Chiffre d'affaires année 3 :

.....

.....

.....

.....

5. VOTRE STRATEGIE

Segmentation de la clientèle potentielle

Si votre marché est large, il est conseillé de le découper en « segments » qui regroupent différents types de clients, dont le comportement est proche. Vous pourrez ainsi mieux adapter votre politique commerciale à chacun d'eux.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Ciblage retenu

Il s'agit de réfléchir aux couples produit/marché. Vendrez-vous tous vos produits ou services, à chaque segment ? Certains produits ou services seront-ils réservés à un type de clientèle ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Positionnement choisi

Quelle image voulez-vous donner de votre entreprise ? Souhaitez-vous vous positionner sur le haut de gamme ? En quoi allez-vous vous démarquer de vos concurrents ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. VOS MOYENS COMMERCIAUX

Politique de produit

Il s'agit ici de définir votre gamme de produits ou de services et sa cohérence. Y-a-t-il une ou plusieurs gamme(s) ? En quoi sont-elles complémentaires ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Politique de prix

Déterminez une fourchette de prix dans laquelle vous allez vous positionner. Selon la stratégie choisie, votre prix sera plus ou moins élevé. Il s'agit de le pondérer selon votre position sur le marché : haut de gamme ou bas de gamme. Faites une synthèse des prix pratiqués et définissez un prix moyen par gamme de produit. Pour les commerces, on parle de panier moyen. Exemple : prix moyen d'un menu pour un restaurant, taux horaire facturé pour une prestation.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Politique de distribution

Quels vont être vos canaux de distribution ? Avez-vous déjà pris des contacts avec eux? Vendrez-vous directement ou envisagez-vous d'employer une force de vente (vendeurs, commerciaux) ? Si oui, évaluez son nombre, sa structure et son type de rémunération.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Politique de communication

Quels seront vos outils et moyens de communication ? Pensez-vous mettre en place des actions promotionnelles ? Si oui, quels supports publicitaires utiliserez-vous ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Budget de communication

Prenez le temps de remplir le tableau suivant qui vous permettra d'effectuer une synthèse chiffrée des moyens de communication retenus.

Actions à mettre en place	Clientèle ciblée	Période de l'année et durée	Coût estimé (1)

(1) joindre les devis si vous en avez.

Détaillez la ou les actions principales :

.....

.....

.....

.....

8. VOS MOYENS D'EXPLOITATION

Le local de l'entreprise

- Type et durée du bail

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- Choix de l'emplacement et caractéristiques

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Les moyens en matériel

Décrivez vos besoins en matériel, leur état (neuf ou d'occasion) ainsi que les modes de financement envisagés (crédit-bail, location, achat..). Le tableau suivant vous permettra de connaître le montant total de vos besoins en investissements.

Type de matériel	Date d'acquisition prévue	CONDITIONS		
		ACHAT prix H.T	LOCATION coût annuel H.T	CREDIT-BAIL coût annuel H.T

(1) joindre les devis si vous en avez.

Les moyens en éléments incorporels

Les moyens incorporels font référence à la protection industrielle et intellectuelle, tels que les brevets ou licences. Ces éléments dépendent directement de votre activité.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Les moyens humains

Si vous prévoyez d'embaucher du personnel, précisez l'effectif envisagé sur les trois premières années d'activité, par fonction, ainsi que le salaire brut moyen.

Salariés prévus	Effectif			Salaire brut moyen annuel (1)	Cotisations patronales (2)	Cout total annuel (1) +(2)		
	A1	A2	A3			Année 1	Année 2	Année 3
Production								
Commercial								
Administratif								
Autre								
TOTAL								

Précisez toute information importante sur vos besoins en personnel : niveau des salaires par rapport à la profession, politique d'intéressement prévue, qualification spécifique de votre personnel.

.....

.....

.....

.....

.....

Les fournisseurs et les sous-traitants

- **Les fournisseurs**

Connaissez-vous vos futurs fournisseurs ? Combien sont-ils ? Avez-vous déjà pris des contacts avec eux ? Quelles sont leurs conditions de règlement ? Pourquoi les avez-vous choisis ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Fournisseurs	Nature des éléments fournis	Montant des achats HT	% des achats	Délais de paiement
TOTAL				

