

France Créa Dons[®]

Faciliter l'entrepreneuriat

Structurer son business plan



France Créa Dons
Faciliter l'entrepreneuriat

www.francecreadons.org



Collection **France Créa Dons** – Livrets créateurs

Structurer son business plan

France Créa Dons®

Faciliter l'entrepreneuriat

L'association www.francecreadons.org a pour vocation de donner un "coup de pouce" à des porteurs de projets qui manquent de moyens pour présenter, tester et développer leurs idées entrepreneuriales, en leur permettant d'obtenir gratuitement les matériels utiles pour lancer leurs projets.

Afin de faciliter l'entrepreneuriat et d'agir pour une économie plus inclusive, plus vertueuse et plus durable, nous nous inscrivons dans une démarche solidaire et écoresponsable par le réemploi de matériels dans un processus circulaire.

Au-delà de nos dispositifs pour faciliter l'entrepreneuriat, nous avons le plaisir de vous offrir ce livret qui vous permettra d'aborder les concepts de :

Structurer son business plan

Afin de maximiser la probabilité de réussite de votre projet entrepreneurial, nous vous conseillons vivement de vous rapprocher d'un organisme spécialisé en accompagnement et formation à la création d'entreprises.

Nous vous souhaitons une très bonne lecture et pleine réussite pour votre projet !

Gilles Lapierre
Président fondateur



Les thématiques d'un business plan



1. Projet - Concept

- Description de votre concept
- Genèse de votre projet - Historique
- Motivations pour créer, lancer, développer, réussir votre projet

2. Equipe créateurs - Organisation

- Nom
- Prénom
- Âge
- Adresse
- Ville
- Code postal
- Téléphone
- E-mail
- Situation de famille
- Formation, diplômes
- Principales expérience professionnelles
- Activités extra professionnelles
- **Eléments clefs en adéquation avec votre projet entrepreneurial**



Mettre votre CV dans les Annexes

Vous avez déjà ou devrez rapidement disposer (en interne ou externe) de toutes les compétences utiles pour le déploiement de votre projet entrepreneurial et mettre en place une organisation efficiente.

En d'autres termes, qui fait ou fera quoi, pourquoi, où, quand, comment, dans les différentes fonctions :

- **COMPTABILITE – GESTION**
- **ACHATS – LOGISTIQUE**
- **MARKETING – COMMERCIAL**
- **COMMUNICATION – PUBLICITE**
- **INFORMATIQUE – INTERNET**
- **RECRUTEMENT – FORMATION**
- **JURIDIQUE – FISCAL – SOCIAL**
- **ADMINISTRATIF**
- **TECHNIQUE – INNOVATION**

3. Etude de marché

- Quel est le marché visé
- Tendances du marché
- Volume du marché
- Montant du marché
- Segmentation du marché
- Besoins détectés - motivations - freins / clients
- Segment(s) clients visés (Cibles)
- Principaux concurrents (Offre actuelle)
- Réglementation spécifique / marché visé
- Facteurs clés de pénétration sur marché visé
- Prescripteurs potentiels
- Produit(s) - Service(s) de substitution

4. Facteurs Clefs de Succès

Quels sont les **Facteurs Clefs de Succès (FCS)** afin de :

- Finaliser la préparation de votre projet entrepreneurial
- Créer et lancer votre entreprise
- Pénétrer rapidement le segment de marché visé
- Pérenniser votre cœur de métier
- Développer votre activité

5. Votre Avantage Concurrentiel principal

- **Valeur** : bénéfices importants pour les clients, pour les prospects visés, pour vos prescripteurs potentiels, pour les futurs utilisateurs
- **Rare** actuellement sur le marché visé
- **Inimitable** (ou très difficilement)
- **Organisation** spécifique innovante (logistique en interne et/ou externe)
- **Partenariats** exclusifs clefs (fournisseurs, distributeurs, techniques...)

6. Stratégie

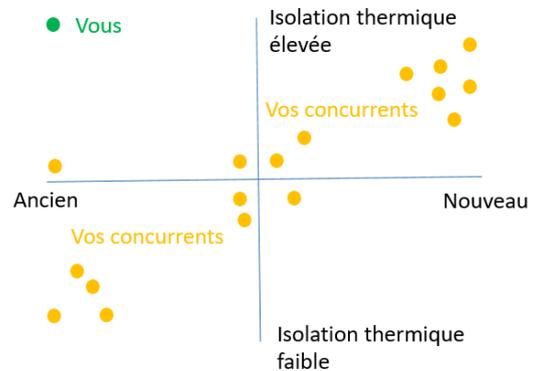
Positionnement / Concurrents

Votre (vos) axe(s) stratégique(s) pour dominer vos principaux concurrents sera basé sur :

- ou • LES COMPETENCES INTERNES
- ou • L'INNOVATION
- ou • LES RESSOURCES TECHNOLOGIQUES
- ou • LA SPECIALISATION
- ou • L'EFFICIENCE ORGANISATIONNELLE
- ou • LES COÛTS

Exemple fictif
de mapping

Placez votre entreprise sur
mapping concurrentiel / vos critères de positionnement



7. Mix - marketing

Pour chaque produit (ou gamme) ou service / Cible visée et votre positionnement

- **VOTRE PRODUIT – VOTRE SERVICE**
- **VOTRE PRIX**
- **LES CANAUX DE DISTRIBUTION**
- **VOS METHODES DE COMMUNICATION**
- **EMBALLAGES**
- **SUPPORTS PHYSIQUES** (PLAQUETTE – VITRINE – VEHICULE – AGENCEMENT)
- **PERSONNEL COMMERCIAL** (PRESENTATION – FORMATION)
- **PROCESSUS DE VENTE** (ACCUEIL – ARGUMENTAIRES – CONSEIL – SAV)

Plan commercial

Vos actions commerciales :

- ACTIONS DE PROSPECTION
- ACTIONS DE RELANCE
- ACTIONS DE FIDELISATION
- ACTIONS PUBLICITAIRES
- ACTIONS PROMOTIONNELLES

Budget pour vos actions commerciales :

	Année 1	Année 2	Année 3
<ul style="list-style-type: none">• PROSPECTION• RELANCE• FIDELISATION• PUBLICITE• PROMOTION			
TOTAUX			

C.A. prévisionnel

- 1^{ère} année
- 2^{ème} année
- 3^{ème} année

Ventilation du chiffre d'affaires sur la 1^{ère} année en K€

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAUX
Ventes produit A													
Ventes produit B													
Ventes produit C													
Ventes produit D													
Ventes produit E													
TOTAUX													

8. Les moyens

- Les Locaux

		1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
ACHAT NEUF	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
ACHAT OCCASION	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

- Matériel d'exploitation

		1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
ACHAT NEUF	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
ACHAT OCCASION	Immobilisations			
	Amortissements annuels			
LOCATION	Charges loyer			
CRÉDIT-BAIL	Charges crédit-bail			

- Moyens incorporels
- Moyens humains

	Salaires bruts moyens mensuels	NOMBRE			
		A la création	Fin de la 1 ^{re} année	Fin de la 2 ^e année	Fin de la 3 ^e année
Productifs					
Encadrement					
Commercial					
Administration					
Masse salariale annuelle en K€ (charges sociales incluses)					

9. Prévisionnel financier

Exemple fictif

Compte de résultat	ANNEE 1	ANNEE 2	Variation en %	ANNEE 3	Variation en %
Chiffre d'affaires	300	350	16,66 %	380	8,57 %
Résultat exploitation	113	60	-46,90 %	75	25,00 %
Résultat financier	(23)	(15)	34,78 %	(10)	33,33 %
Résultat courant avant impôts	90	45	-50,00 %	65	44,44 %
Résultat exceptionnel	0	0		0	
Impôts sur les bénéfices	30	14		21	
Résultat net	60	31	-48,33 %	44	41,93 %

Plan de trésorerie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SOLDE DEBUT DE MOIS	0	500	750	750	50	50	20	20	(20)	(20)	(35)	(35)
Encaissements ventes TTC												200
Apports au capital	500											
Apports en comptes courants												
Versement Prêt Honneur												
Emprunts M & LT		250										
Remboursement Crédit TVA												
TOTAL DES ENTREES	500	250	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
Paiements fournisseurs				700		30					15	
Salaires et charges sociales							40					
Impôts et Taxes												
Versement TVA à payer												
Remboursement emprunt												
Paiement intérêts												
Placements V.M.P.												65
TOTAL DES SORTIES	0	0	0	700	0	30	40	0	15	0	65	
SOLDE DU MOIS	500	250	0	(700)	0	(30)	0	(40)	0	(15)	0	135
CUMUL SOLDE TRESORERIE	500	750	750	50	50	20	20	(20)	(20)	(35)	(35)	100

Seuil de rentabilité	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	300	350	380
Charges variables	68	79	25
Marge sur coûts variables	232	271	355
Taux de MCV	0,773	0,774	0,934
Total des charges fixes	212	302	262
Seuil de rentabilité	275	390	281

Plan de financement

RESSOURCES	Année 1	Année 2	Année 3
Apports au capital	500		
Apports en comptes courants			
Emprunts à Moyen et Long Terme	250		
Capacité d'autofinancement		160	191
Diminution du BFR			36
Cession d'éléments d'actif			
TOTAL DES RESSOURCES	750	160	227
EMPLOIS	Année 1	Année 2	Année 3
Investissements incorporels			
Investissements corporels	700		
Investissements financiers			
Remboursements emprunts MLT		50	50
Augmentation du BFR	93	2	
Dividendes versés			
TOTAL DES EMPLOIS	793	52	50
Solde annuel	(43)	108	177
SOLDE CUMULE	(43)	65	242

10. Aspects juridiques

Vous indiquez ici tous les aspects juridiques qui concernent votre projet entrepreneurial.

11. Etat d'avancement de votre projet

	0 %	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	70 %	80 %	90 %	100 %
Marketing											
Commercial											
Communication											
Humain											
Partenariats											
Technique											
Informatique											
Logistique											
Financier											
Juridique											CFE

CFE : Centre de Formalités des Entreprises

Analyse SWOT situation actuelle projet

Interne à votre projet	FORCES Strengths	FAIBLESSES Weaknesses
Externe à votre projet	OPPORTUNITES Opportunities	MENACES Threats

Actions prioritaires à mettre en œuvre

12. Les annexes

Structurer son business plan

France Créa Dons[®]

Faciliter l'entrepreneuriat



France Créa Dons
Faciliter l'entrepreneuriat

www.francecreadons.org



Collection **France Créa Dons** – Livrets créateurs