

CRÉATION



# PRÉPARATION AU BUSINESS PLAN

---

## MODÈLE DE BUSINESS PLAN



2 cours Monseigneur Roméro - CS 50135  
91004 EVRY Cedex  
Tel: 01.60.79.91.29- Fax: 01.64.97.94.98  
Mel: crea-911 @essonne.cci.fr – [www.essonne.cci.fr](http://www.essonne.cci.fr)

R-SCE-ENR-23-C

**Vous pouvez si vous le souhaitez,  
personnaliser ici, la page de garde de votre business Plan *(logo, visuels ...)***

Nom et prénom du porteur de projet :

Nom de l'entreprise :

Activité :

Lieu d'implantation du siège social :

# Sommaire

---

Synthèse du projet.....	4
Partie I : Présentation du projet .....	5
1.1 Présentation précise du projet.....	5
1.2 Le Business Model : .....	6
Partie II : Présentation du porteur de projet et des associés.....	7
2.1 Présentation du porteur de projet.....	7 & 8
2.2 Présentation des associés .....	8
Partie III : Analyse du marché .....	9
3.1 Le marché et les tendances du marché .....	9 & 10
3.2 La concurrence .....	10 & 11
3.3 La clientèle.....	11 & 12
Partie IV : Stratégie du lancement au développement .....	13
4.1 Stratégie marketing .....	13
4.1.1 Politique de produit.....	13
4.1.2 Politique de prix .....	13
4.1.3 Politique de distribution.....	14
4.1.4 Politique de communication .....	14
4.2. L'équipe opérationnelle .....	15
4.3 La politique fournisseur(s) .....	15
4.3.1 Matières premières et approvisionnement .....	15
4.3.2 Les stocks.....	15
4.3.3 Les fournisseurs.....	16
4.3.4 La sous-traitance (s) .....	16
4.4 L'installation et les équipements .....	16
4.4.1 L'installation .....	16 & 17
4.4.2 Les équipements .....	17

<b>4.5 Développement envisagé : Plan d'action.....</b>	<b>18</b>
<b>Partie V : Etude juridique .....</b>	<b>19</b>
<b>5.1 Structure juridique .....</b>	<b>19</b>
<b>5.2 Règlementation(s), autorisation(s), norme(s).....</b>	<b>20</b>
<b>Partie VI : Prévisionnel et montage financier .....</b>	<b>21</b>
<b>6.1 Chiffre d'affaires .....</b>	<b>21</b>
<b>6.2 Eléments d'évaluation du besoin en fonds de roulement (BFR) : .....</b>	<b>22</b>
<b>6. 3 Prévisionnel détaillé .....</b>	<b>22</b>
<b>6.4 Situation du porteur de projet .....</b>	<b>22</b>
6.4.1 Situation professionnelle .....	22
6.4.2 Ressources du foyer (Moyenne mensuelle) .....	23
6.4.3 Charges budgétaires et endettement éventuel du foyer .....	23
6.4.4 Le logement.....	23
<b>Partie VII : Financement du projet.....</b>	<b>24</b>
<b>7.1 Le financement bancaire .....</b>	<b>24</b>
<b>7.2 Autres financements.....</b>	<b>24</b>
<b>Partie VIII: Si reprise d'activité .....</b>	<b>25</b>
<b>8.1 Prix de cession.....</b>	<b>25</b>
<b>8.2 Mode d'évaluation du prix : .....</b>	<b>26</b>

**Fiche de synthèse du conseiller**

# Synthèse du projet

- **Le projet** (*nom, concept de l'entreprise, produits et services proposés, ...*) :
- **Présentation du porteur de projet et de ses associés** :
- **La stratégie de développement** (*marketing, communication*) :
- **Le marché** (*concurrence, avantages concurrentiels, facteurs clés de succès, clientèle potentielle*) :
- **L'étude juridique** :
- **Les prévisions financières clés** (*CA prévisionnel, rentabilité..*) :
- **Les besoins en financement** :

# Partie I : Présentation du projet

---

## 1.1 Présentation précise du projet

- Présentez votre projet en quelques phrases brèves *(Cela doit répondre aux questions suivantes : Quoi ? Avec qui ? Où ?)* :
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Est-ce un projet de création ou de reprise ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Quelle est la date de création/reprise prévue ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Avez-vous trouvé un nom pour l'entreprise ? *(pensez à vérifier l'existence de ce nom auprès de l'INPI (institut National de la Propriété industrielle))*

## 1.2 Le Business Model :

1. Segments de clientèle
2. Proposition de valeur (*valeur ajoutée apportée : quelle place occupera le produit par rapport à celui des concurrents ?  
Quels sont les avantages concurrentiels ?*)
3. Canaux de distribution et de communication
4. Relations avec les clients
5. Sources de revenus
6. Ressources clés
7. Activités clés
8. Partenariats clés
9. Structure des coûts

# Partie II : Présentation du porteur de projet et des associés

---

## 2.1 : Présentation du porteur de projet

- Que recherchez-vous en créant ou reprenant votre entreprise ? *(Besoin d'indépendance, opportunité, désir d'accomplissement, envie d'éviter le chômage, être autonome, contacts humains, etc....)*
- Quels sont, selon vous, vos points forts/qualités pour mener à bien ce projet ? *(Passion pour ce métier, qualités relationnelles, bon gestionnaire, expérience en management, créatif, commercial, etc...)*
- Quels sont, selon vous, vos points faibles/défauts quant à la création ou reprise d'entreprise ?
- Quelles sont les compétences acquises au cours de votre expérience utiles à votre projet ? *(Connaissances techniques, expérience dans le domaine exercé, gestionnaire, ressources humaines, commerciale,...)*
- Quels sont les diplômes acquis ou formations réalisées utiles à votre projet ?
- Avant de créer/reprendre votre entreprise, y'a t-il des diplômes que vous devez acquérir ou des formations que vous devez suivre ? Si oui, lesquels ?
- Avez-vous des personnes dans votre entourage personnel qui ont créé ou repris une entreprise et qui peuvent vous aider ou vous conseiller ?



- Avez-vous le soutien de votre conjoint et de votre famille? Votre environnement familial peut-il faciliter la réalisation de votre projet ?

## **2.2 : Présentation des associés**

- Qui sont-ils ?
- Quels sont leurs rôles opérationnels dans l'entreprise ?

# Partie III : Analyse du marché

---

## 3.1 : Le marché et les tendances du marché

- Quelle est la nature et la taille du marché ?
- Quelle est la tendance du marché ? (*Est-il à créer, en démarrage, en développement, arrive à maturité ou en déclin ?*)  
Donnez une idée de l'ampleur de ce marché, son évolution depuis quelques années et ses perspectives
- Le marché visé est-il local, régional, national, européen, international ?
- Quelles sont les dépenses de consommation par ménage, volume de consommation par rapport au budget ? (*recherchez via INSEE, CREDOC, Centre de documentation CCI Essonne*)
- Analyse PESTEL : Quels sont les facteurs d'influence sur votre marché ?
  - Politiques :
  - Economiques :

- **Socioculturels :**
- **Technologiques :**
- **Ecologiques et environnementaux :**
- **Légal :**

- SWOT : Opportunités et menaces

Forces	Faiblesses
-	-
-	-
-	-
-	-
Opportunités	Menaces
-	-
-	-
-	-
-	-

## 3.2 : La concurrence

- Le marché visé est-il fortement concurrentiel ?
- Quels sont les concurrents sur le marché global ?

- Quels sont les concurrents identifiés sur **votre** marché et quelles sont leurs pratiques ?

<b>Noms</b>			
<b>Lieu d'implantation</b>			
<b>Effectif</b>			
<b>Chiffre d'affaires</b>			
<b>Résultat net</b>			
<b>Produits/services proposés</b>			
<b>Prix pratiqués</b>			
<b>Type de clientèle</b>			
<b>Points forts</b>			
<b>Points faibles</b>			

### 3.3 : La clientèle

- Avez-vous réalisé une enquête auprès de clients potentiels ? *(questionnaire, échantillon à déterminer)*

Si oui, quelle est la technique utilisée ? *(enquête par vous-même, recours à une société spécialisée...)*

- Selon cette enquête, quel est le profil de vos futurs clients ? *(à détailler en fonction du segment de clientèle : particuliers, entreprises etc...)*

- Avez-vous eu des contacts avec des clients potentiels ? *(Si oui, pensez à joindre en annexe les lettres d'intentions obtenues, contrat ou projet de contrat en cours ...)*

- Type de clientèle et répartition en pourcentage du marché :

Clientèle cible	Répartition (en % du CA)
Particuliers	
Entreprises	
Collectivités	
Grossistes	
Autres	

- Selon cette enquête, où sont situés vos clients et quels sont leur moyens d'accès à votre entreprise ?
- Selon cette enquête, quels sont leurs comportements de consommation, d'utilisation, d'achat ? *(Fréquence d'achat, saisonnalité, mode d'achat etc..)*
- Selon cette enquête, quelles sont leurs motivations pour acheter et leurs critères de choix ? *(Motivations et freins psychologiques, financiers, pratiques, critères de choix entre les marques ...)*

# Partie IV : Stratégie du lancement au développement

---

## 4.1 Stratégie marketing

### 4.1.1 Politique de produit

- Quelles sont les principales variables d'action de votre produit/service ? (*Qualité, caractéristiques, options, design, marque, gamme, conditionnement, taille, garantie...*)

### 4.1.2 Politique de prix

- Comment construisez-vous votre prix de vente ? (*marge coefficient multiplicateur...*)
- Quelle est votre politique de prix ? (*prix pratiqués par produit, positionnement par rapport à la concurrence...*).
- Présentez votre grille tarifaire (*celle-ci doit comporter les détails des produits ou prestations que vous vendez*)
- Quels sont les modes et délais de règlement de vos segments de clientèle ? (*comptant, acompte de %, paiement à x jours, par traite...*)

### 4.1.3 Politique de distribution

- Quel est votre circuit de distribution ? *(e-commerce, vente ambulante, vente à domicile, vente directe, grossistes, intermédiaires...)*
- Quelle sera votre zone de chalandise ou votre zone géographique d'influence d'où proviendra votre clientèle ?
- Disposez-vous d'une force de vente interne et/ou externe ? *(vous vendez seul, vendeur salarié, VRP...)*

### 4.1.4 Politique de communication

- Quels seront vos moyens de prospection ? *(mailings, phoning, visites, foires et expositions...)*
- Quels sont vos moyens de communication avant le démarrage de l'activité ?
- Quels sont vos supports de communication ?  
S'il y a lieu, quelles sont les actions de promotions qui seront mises en œuvre ? *(détaillez-les et précisez le coût de chaque support dans le cadre du plan de communication ci-dessous) :*

Moyens de communication utilisés	Actions de promotion mises en œuvre	Quand ?	Coût en euros

## 4.2. L'équipe opérationnelle

- Quelles sont les ressources humaines dont vous aurez besoin ?

<b>Fonctions</b> <i>(contremaître, cuisinier, ..)</i>	<b>Nombre</b>	<b>Type de contrat envisagé</b> <i>(CDI, CDD, apprentissage, intérim...)</i>	<b>Salaire estimé</b> <i>(salaire brut et cotisations patronales)</i>	<b>Période d'embauche</b> <i>(démarrage de l'activité, 2eme année...)</i>	<b>Commentaires</b>

- Organigramme de l'entreprise ?

## 4.3 La politique fournisseur(s)

### 4.3.1 Matières premières et approvisionnement

- Quel est votre mode d'approvisionnement ?

*(Choix de la qualité, détermination des volumes annuels par matière première, choix du ou des fournisseurs)*

### 4.3.2 Les stocks

- Quel est le montant de départ ? €
- Quel est le montant moyen ? €
- Quelle est le délai de rotation du stock ? €



### 4.3.3 Les fournisseurs

- Quelle est la part des fournisseurs dans votre activité propre ?

Fournisseur	Activité	Critères de sélection <i>(pérennité de l'entreprise, qualité, délais de livraison, services proposés)</i>	Conditions de règlement <i>(délais de paiement ...)</i>

### 4.3.4 La sous-traitance (s)

- S'il y a lieu, quels sont vos sous-traitants ? Quelle activité sous-traitent-ils ?
- Quelle est la part de sous-traitance dans votre activité propre ? et quelles sont les charges mensuelles estimées ?
- Quelles sont les conditions de règlement négociées avec les sous-traitants ? *(délais de paiement)*

## 4.4 L'installation et les équipements

### 4.4.1 L'installation

- Où allez-vous exercer votre activité ? *(domiciliation chez vous, dans un local commercial, un local industriel, couveuses, pépinières...)*
- Où seront situés vos locaux ? *(centre ville, périphérie, centre commercial...)* et quelle est l'adresse ?

- Des travaux sont-ils à effectuer en termes d'aménagement, de restauration? Si oui, les faites-vous vous-mêmes ou par un prestataire ?
- Quelle est la superficie des locaux ?
- Y a-t-il une possibilité de parking clientèle ? Si oui, quelle est sa superficie ? Est il gratuit ?
- Moyen d'acquisition des locaux ?

Moyen d'acquisition des locaux ( <i>location, achat, crédit-bail, apport...</i> )	Type de contrat signé	Montant HT

- Quels sont les atouts et les inconvénients de cette implantation ?

Pour mieux visualiser la zone de chalandise, le concept, l'aménagement ... joindre des photos, plans, localisation (*via Google maps ou autre ...*).

#### 4.4.2 Les équipements

- Quels sont les matériels et équipements nécessaires à votre activité ? (*Achat de machines, de matériel informatique, de bureaux, ...*)

Description	Achat (neuf ou occasion) location, crédit bail...	Montant en € HT

#### 4.5 Développement envisagé : Plan d'action

- Quels sont vos objectifs de développement et comment voyez-vous votre entreprise dans 1 mois, 3 mois, 6 mois, 1 an... ? (*diversification de produits, nouvelle activité, création de nouveaux points de vente, embauche de personnel...*)

Objectif(s)	Actions envisagées	Calendrier	Budget (en € HT)

# Partie V : Etude juridique

## 5.1 Structure juridique

- Vous démarrez votre activité : ☐ seul (e) ☐ en équipe
- Combien de personnes comprend votre équipe ?
- Quelle est la structure juridique retenue ? (*entreprise individuelle, EURL, SARL, SAS, SASU, autre ...*)
- La structure du capital (*uniquement pour les sociétés*) :
- Capital de l'entreprise : €
- Date de début d'activité de la société :
- Imposition choisie (IR/IS ...) :
- Composition des associés :

Nom des associés	Nature de l'apport	Montant apport	Répartition dans le capital social en %
Associé 1			
Associé 2			
...			

### FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ENTREPRISE

Raison Sociale : .....

Adresse : .....

C.P.:..... Ville : .....

Tél : ..... Fax : .....

Adresse du siège social, si différent : .....

C.P. : ..... Ville : .....

Tél : ..... Fax : .....

Forme juridique (SA, SARL, EURL...) : .....

Précisez, en fonction de l'état d'avancement de votre projet :

Date d'immatriculation : ..... / ..... / ..... Date de lancement envisagé : ..... / ..... / .....

N° SIRET : .....Code APE : .....

## 5.2 Règlementation(s), autorisation(s), norme(s)

- L'activité est-elle soumise à des contraintes réglementaires ?  
Si oui, quelles sont les exigences liées à votre profession ? *(diplôme obligatoire, expérience professionnelle exigée, autorisation, agrément, garantie financière, formation obligatoire...)*
  
- Votre activité est-elle soumise à des normes, autorisations ou déclarations ? Si oui, quelles sont ces normes ? *(Hygiène, santé, sécurité, nuisances sonores, diffusion de musique...)*

# Partie VI : Prévisionnel et Montage financier

---

## 6.1 Chiffre d'affaires

- Votre activité est-elle soumise à une saisonnalité ? *(détaillez quels sont les mois forts et faibles)* :

☐ Oui

☐ Non

Si oui, précisez :

- Nombre de jours travaillés dans une année *(horaires d'ouverture des magasins/bureaux...)* :

- Calcul du chiffre d'affaires (CA) prévisionnel (Hors Taxes)

Prévisionnel du CA	
Année 1	
Année 2	
Année 3	

- Expliquer le détail du calcul CA et les éléments qui permettent de le justifier :
- Indiquer le détail du CA prévisionnel (ht) année 1 : **voir tableau prévisionnel joint** (nom du fichier et /ou onglet)
- Quel est le montant des commandes client fermes ? €
- Quel est le nombre et le montant des devis ou commandes en cours de négociation ?
- Quel est votre seuil de rentabilité ? €

## 6.2 Eléments d'évaluation du besoin en fonds de roulement (BFR) :

- Listez les charges à payer au démarrage :

Type de charges	Montant en € HT
Montant total	

- Trésorerie /fonds de caisse : €

## 6.3 Prévisionnel détaillé

- Voir tableaux prévisionnel joint

## 6.4 Situation du porteur de projet

### 6.4.1 Situation professionnelle

- Vous êtes : ☐ Salarié(e) ☐ Indépendant ☐ Etudiant ☐ Retraité(e) ☐ Rmiste  
☐ Demandeur d'emploi, précisez si: ☐ DE Indemnisé ☐ DE Non Indemnisé

Date d'inscription au pôle emploi : ...../...../.....

Motif d'Inscription:

☐ Autres, précisez :

- Si demandeur d'emploi indemnisé, précisez la nature et le montant :

☐ ARE: ☐ RSA: ☐ ASS: ☐ API: ☐ AAH ☐ Autre:

Date de départ de l'indemnité : ...../...../..... Durée de l'indemnité :

Montant mensuel de l'indemnité :

Choix de l'aide du pôle emploi : ☐ versement du capital ☐ maintien partiel de l'aide

- Votre conjoint : ☐ Salarié(e) ☐ Indépendant ☐ Etudiant ☐ Retraité(e) ☐ Rmiste

☐ Demandeur d'emploi, précisez si: ☐ DE Indemnisé ☐ DE Non Indemnisé

Date d'inscription pôle emploi : ...../...../.....

Motif d'Inscription :

☐ Autres, précisez :

Votre conjoint participe-t-il (elle) à votre projet ? ☐ Oui ☐ Non

#### 6.4.2 Ressources du foyer (Moyenne mensuelle)

	Créateur	Conjoint	Total
Revenu professionnel mensuel en net			
Retraite			
Pôle emploi			
Pensions			
RSA			
Prestations familiales			
Aides au logement			
Allocations diverses			
Autres			
Total A			

#### 6.4.3 Charges budgétaires et endettement éventuel du foyer

	Nom de l'établissement	Somme due par mois	A payer jusqu'à	Montant restant dû
Loyer				
Crédit consommation				
Crédit				
Crédit				
Pension				
Crédit Revolving				
Autres :				
Total B				

Total reste à vivre (Total A-Total B):

#### 6.4.4 Le logement

- ☐ Locataire ☐ Propriétaire
- ☐ Hébergé à titre gratuit ☐ Dans un foyer ou un hôtel
- ☐ Autre, précisez :



# Partie VII : Financement du projet

## 7.1 Le financement bancaire

Prêt(s) bancaire(s)	Prêt classique	PCE	Autre prêt
Organisme			
Montant			
Durée			
Taux	%	%	%
Montant des mensualités			
Garantie			
Avancement : (Accordé ? en négociation ? prévu ?)			

## 7.2 Autres financements

Type d'aide	Prêt d'honneur	Prêt NACRE	Crédit vendeur	Subvention	Autre
Organisme					
Montant					
Avancement : (Accordé ? en négociation ? prévu ?)					

## Partie VIII : Si reprise d'activité

	CEDANT(S)	REPRENEUR(S)
RAISON SOCIALE		
ACTIVITE		
N° SIRET		
Code APE		
DIRIGEANT		
SIEGE SOCIAL		
FORME JURIDIQUE		
REPARTITION CAPITAL		
DATE DE CREATION		
CAUSE DE LA CESSION/ MOTIF DE LA REPRISE		
DATE DE SIGNATURE DE LA PROMESSE DE VENTE ET DATE DE REPRISE ENVISAGEE		
INFORMATIONS RELATIVES AU BAIL : forme, date de fin, date de signature etc.		
CA réalisé / prévu: CA N : CA N-1/N+1 : CA N-2/N+2 :		
Résultat d'exploitation N : N-1/N+1 : N-2/N+2 :		

### 8.1 Prix de cession

- Prix de cession global :

## 8.2 Mode d'évaluation du prix :

- Prix de cession détaillé :

VALEUR DES ELEMENTS REPRIS
Fonds de commerce
Immobilisations corporelles
Immobilisations incorporelles
Parts sociales
Stock repris
Trésorerie disponible

- Moyens humains :

Effectif	N-2	N-3	Avant la reprise (cédant)	Après la reprise (repreneur)	N+1	N+2
Nombre d'associés						
Dont associés impliqués dans l'activité						
salariés						
Autres: - - -						

- Autres précisions :

# Fiche de synthèse du conseiller



Projet :

Nom et prénom du ou des porteurs de projet :

Adéquation Homme/projet :

Points forts du projet :

Points faibles du projet :

Prévisionnel financier :

Autres observations/remarques :

Projet :

☐ A retravailler

☐ non validé

☐ Validé

Préconisation(s) et/ou orientation(s) faites au(x) porteur(s) de projet(s) :

Date :

Cachet de l'organisme + Fonction et Signature :



2 cours Monseigneur Roméro - CS 50135  
91004 EVRY Cedex  
Tel: 01.60.79.91.29- Fax: 01.64.97.94.98  
Mel: crea-911 @essonne.cci.fr - [www.essonne.cci.fr](http://www.essonne.cci.fr)



CRÉATION