



LE SOUS LOUEUR
SEBASTIEN MORE

MODULE 3

BUSINESS PLAN

Présenter un prévisionnel financier

CONCIERGERIE

VERSION 1 - 16.09.21





MODULE 3 **BUSINESS PLAN**

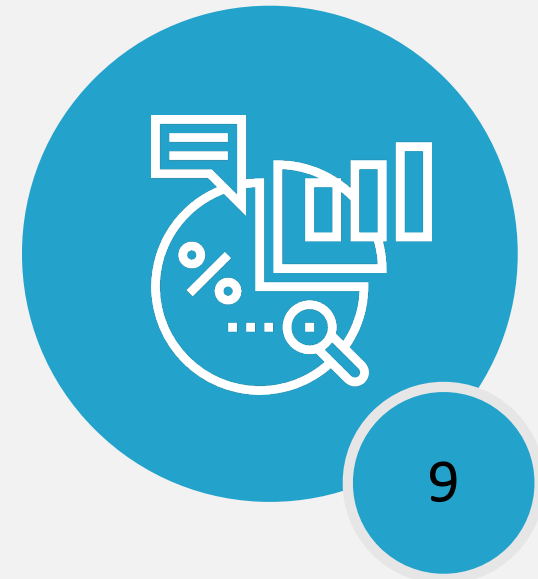


SOMMAIRE

- Conseils de réalisation
- Présenter son activité
- Présenter le besoin, la problématique
- Présenter sa solution
- Présenter le marché
- Présenter son business model
- Présenter sa stratégie, son plan d'actions
- Présenter l'équipe
- **Présenter un prévisionnel financier**
- Présenter une analyse des risques

Le prévisionnel financier

« XXX »



01

XXX
YYY

02

XXX
YYY

03

XXX
YYY

Les erreurs à éviter

— Erreur 1

« **Surestimer** les hypothèses. »

— Erreur 2

« Oublier de renseigner les **sources** des hypothèses »

— Erreur 3

« Ne pas **justifier** les hypothèses : votre interlocuteur SAIT que vos RESULTATS SONT FAUX. En revanche, il veut voir le sérieux de votre démarche en vérifiant que vos hypothèses sont justifiées et cohérentes. »

MODULE 3 : Prévisionnel financier - Les hypothèses de coûts

Il s'agit de **lister ici vos coûts mais surtout de les justifier !**

Salaires

PDG

- Pas de salaire la première année. Le PDG vit sur ses économies personnelles
- 3000€ bruts par mois soit 4200€ chargés en année 2
- Pas d'augmentation les 2 années suivantes

City-Manager

- 2000€ bruts par mois soit 3200€ chargé
- Augmentation de 2% par an
- Il dispose également d'un variable avec une commission de 10% sur chaque vente

Loyer

- 50m² dans le Centre-ville
- 1000€ HT/mois

MODULE 3 : Prévisionnel financier - Hypothèses de chiffre d'affaires

Il faut **redémontrer et préciser** vos hypothèses de formation du chiffre d'affaires. Bien évidemment, il s'agit de la **partie la plus compliquée** et la plus sujette à erreur (il est plus facile de prévoir les dépenses que le chiffre d'affaires). Vous devez justifier chaque chiffre.



« Faites une **analyse bottom-up** (de bas en haut) c'est-à-dire, que vous devez partir de vos commerciaux, du terrain pour remonter au chiffre d'affaires global. »

Exemple :

« J'ai 5 commerciaux. Chaque commercial va passer 4 heures par jour à démarcher des clients. En une heure, un commercial arrive en moyenne à obtenir 10 rendez-vous. 10% des rendez-vous permettent de signer un contrat d'un prix moyen de 500€. »

MODULE 3 : Prévisionnel financier -Compte de résultat prévisionnel

Exemple: Compte de résultat prévisionnel

	Année 1	Année2	Année 3
CA	103 000 €	425 069 €	781 654 €
CA vente en ligne	50 565 €	116 892 €	198 499 €
CA vente en magasin	36 072 €	168 984 €	330 558 €
CA pub	16 364 €	139 193 €	252 597 €
Charges d'exploitation	126 333	453 833	668 833
Salaires chargés	50 000	362 500	527 500
PDG Fondateur	0	50 000	75 000
Vice Président	0	50 000	75 000
Directeur commercial	0	45 000	52 500
Commerciaux	50 000	150 000	200 000
Responsable qualité	0	0	45 000
Développeur	0	67 500	80 000
Loyer	10 000	15 000	45 000
Administratif	15 000	15 000	15 000
Informatique	30 000	40 000	60 000
Comptabilité	18 000	18 000	18 000
Amortissement	3 333	3 333	3 333
Résultat d'exploitation (rex)	-23 333 €	-28 765 €	112 820 €
% Rex	-23%	-7%	14%
Impôts	30%	30%	30%
Résultat net	-23 333	-28 765	78 974

MODULE 3 : Prévisionnel financier - Tableau de flux de trésorerie

Hypothèses: amortissement linéaire d'un seul investissement en année 1 et pas de dividendes versés

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	-250 000	-100 000	150 000	250 000	700 000
Amortissement	55 000	65 000	80 000	150 000	45 000
Variation du BFR	-55 000	0	48 000	75 000	-18 000
Flux d'exploitation	-250 000	-35 000	278 000	475 000	727 000
Investissement dans l'outil	25 000	25 000	50 000	75 000	75 000
Investissement financier	89 000				
Flux d'investissement	-114 000	-25 000	-50 000	-75 000	-75 000
Capital	350 000	0	0	0	0
Dette	150 000	0	0	0	0
Dividende	0	0	0	0	0
Flux de financement	500 000	0	0	0	0
Cash en début de période	0	136 000	76 000	304 000	704 000
Variation de trésorerie	136 000	-60 000	228 000	400 000	652 000
Cash en fin de période	136 000	76 000	304 000	704 000	1 356 000

MODULE 3 : Prévisionnel financier - Les ratios clés

Au minimum, il faut faire figurer dans cette partie: le seuil de rentabilité, le retour sur investissement pour vos actionnaires, votre marge d'exploitation, votre marge brute, l'année de remboursement des emprunts.

Seuil de rentabilité	Retour sur investissement	Marge brute	Niveau d'endettement	Marge d'exploitation
<i>Nombre de clients nécessaires pour atteindre le point mort</i>	<i>Ce que vos investisseurs ont à y gagner</i>	<i>(CA- Charges brutes) / CA</i>	<i>Dette/Capitaux propres</i>	<i>Résultat d'exploitation / CA</i>

MODULE 3 : Prévisionnel financier - levée de fonds

Type de levée et sorties envisagées

Il s'agit d'indiquer la **nature de votre besoin de financement** ; des capitaux propres? De la dette ? Parfois cela peut être les deux. Il faut justifier votre choix et démontrer que :

Vous serez rentables et procurerez un rendement non négligeable à votre actionnaire dans le cas d'un levée de fonds

OU

Vous serez capable de rembourser la dette en moins de 5 ans pour un prêt



« Les investisseurs **entrent au capital en envisageant une sortie**. Vous pouvez donc préciser brièvement si vous le savez déjà, si vous envisagez une entrée en bourse, une revente, un rachat d'actions ou le rachat de votre entreprise par un concurrent. L'important est de montrer que **vous savez que l'investisseur est là pour un temps seulement**, et non éternellement. »



MERCI

