



Le plan d'affaire

Support pour le porteur de projet

*Agence de Développement Local
de
Walcourt*

Ce document est conçu comme un **mémo** personnel du créateur pour consigner les repères essentiels identifiant son projet d'entreprise. Il ne remplace pas les études techniques et conseils indispensables.

Devenir indépendant ? Quelques questions à se poser ...

Vos données personnelles :

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

Adresse :

Téléphone :

Téléphone mobile :

Email :

Quel est votre parcours scolaire ? Avez-vous un ou plusieurs diplômes ?

OUI-NON

Si oui, lesquels ? Entourez.

- CEB (primaires)
- CESI (secondaire inférieur)
- CESS (secondaire supérieur)
- Bachelor (enseignement supérieur de type court)
- Master (enseignement supérieur de type long)
- Autres

Si vous avez un bachelor ou un master ou si vous avez suivi un enseignement professionnel, en quoi êtes-vous diplômé(e) ?

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

Quel est votre parcours professionnel ?

Avez-vous déjà travaillé ?

OUI-NON

Si oui, dans quel secteur ?

.....
.....

Si oui, joindre un CV.

Avez-vous déjà eu une activité d'indépendant ?

OUI-NON

Si oui, dans quel secteur ?

.....
.....

Motivations

Pourquoi lancer maintenant votre projet d'entreprise ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Votre activité

Dans quel domaine souhaitez-vous lancer une activité ?

Activité commerciale aux particuliers : Entourez

- Equipement de la personne
- Equipement de la maison

- Alimentaire

- Métiers de service

- Métiers de production

- Autre, précisez

.....
.....

Activité commerciale avec un intermédiaire : Entourez

- Equipement du bâtiment
- Equipement de la personne

- Alimentaire

- Métiers de service

- Métiers de production

- Autre, précisez

.....
.....

Entreprenariat : Entourez

- Construction
- Corps de métiers associés au bâtiment
- Jardinage et travaux en extérieur
- Autre, précisez

.....
.....

Disposez-vous des accès requis pour votre projet ?

OUI

NON

JE NE SAIS PAS

Produit ou service envisagé

Description des produits et/ou des services envisagés
(Caractéristiques, avantages, applications,...)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Si votre produit/service est considéré comme une innovation, pensez-vous le protéger ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Votre produit requiert-il un service après-vente ?
En quoi consiste-t-il ?**

.....

.....

.....

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

Quels changements escomptez-vous pour les 5 prochaines années dans le secteur que vous ciblez ?

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

Analyse préliminaire du marché

Votre clientèle :

Déterminez les différentes catégories de clients ou segments de marché auxquels vous vous adressez. Décrivez le profil du client, ses besoins, ses habitudes, sa motivation d'achat, ...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Avez-vous pressenti ou avez-vous déjà une clientèle potentielle ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Par quel canal de distribution toucherez-vous vos clients ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Décrivez votre politique de promotion et les moyens que vous allez mettre en oeuvre pour vous faire connaître (Publicité).

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

Vos concurrents

Quels sont vos concurrents les plus directs ?

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

Avez-vous trouvé une niche dans le secteur que vous visez ?

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

Votre localisation

Où envisagez-vous de localiser vos activités ?

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

Superficie du terrain

.....
.....

Bâtiments

.....
.....

Revenu cadastral

.....

Précompte immobilier

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

Description et utilisations possibles des terrains et bâtiments

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

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

Etat des bâtiments et travaux à effectuer

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

Environnement géographique (accès, parkings, type de quartier, ...)

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

Environnement concurrentiel (localisation des concurrents, des clients, des pôles d'attraction,...)

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

Votre exploitation

Vos fournisseurs

Certains sous-traitants, partenaires de services et fournisseurs contractuels ou de fait sont-ils des partenaires obligés ou vitaux pour votre entreprise ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quels délais de paiement vos fournisseurs, prestataires de services et sous-traitants vous consentiront-ils ? (paiement à la livraison, à la commande, X jours date de la facture ou X jours fin de mois, ...)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ressources humaines

Dans une annexe, représentez l'organigramme complet des fonctions existantes dans votre entreprise, y compris les fonctions de direction et celles confiées à des personnes extérieures. Indiquez le nombre d'ouvriers, d'employés ou d'aidants nécessaires lors du démarrage de l'entreprise et dans le développement de celle-ci. Mentionnez également le niveau de compétence des différents intervenants.

Dans une annexe, mentionnez le mode (fixe, variable, commissions) et le coût unitaire des rémunérations et charges sociales pour chaque niveau de personnel, pour vos associés et collaborateurs et pour vous-même.

Qu'avez-vous prévu en cas d'indisponibilité de votre part ou de celle de vos collaborateurs, de façon inopinée ou prolongée ?

.....

.....

.....

.....

.....

Investissements matériels

Décrivez la nature des investissements envisagés et le montant de ceux-ci

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Si oui, à concurrence de combien ?

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

Souhaitez-vous un accompagnement pour le montage de votre dossier et /ou le lancement de votre activité ?

Oui - Non

Expliquez au mieux le type d'aide que vous attendez (ceci nous permettra de vous orienter au mieux vers l'organisme d'accompagnement adéquat).

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

VOTRE AVIS

Selon vous, pourquoi votre projet est-il bon ?

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

Quels seraient, pour vous, les freins potentiels à la réalisation de votre projet ?

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

Plan financier

Bilans prévisionnels

Bilan de départ	
ACTIF	PASSIF
Investissements	Fonds propres
	Dettes long terme
Fonds de roulement ou Capitaux circulant	Dettes court terme
Fin année 1	
Fin année 2	

Comptes de résultats provisionnels (3 ans)

	Année 1	Année 2	Année 3
+ Produits (détaillés)			
- Charges (détaillées)			
fixes			
variables			
= Résultats			

Calcul du point mort

Calcul du point mort (facultatif)	
+ chiffres d'affaires	Point mort
- frais variables	
= marges sur frais variables	= ventes sans perte ni bénéfice
- frais fixes	
= résultats	= chiffre d'affaires X frais fixes marge sur frais variables

Un plan de trésorerie (facultatif)

	Mois 1	Mois 2
Solde début			
+ encaissements (détaillés)			
- décaissements (détaillés)			
= solde fin à reporter			

Explication du Point Mort

Le point mort représente le niveau d'activité qui permet, grâce à la marge réalisée - différence entre le niveau des ventes et les charges variables découlant implicitement du chiffre d'affaires - d'avoir les moyens de payer toutes les autres charges de l'exercice, c'est-à-dire les charges fixes. Les charges variables sont également appelées "charges opérationnelles" tandis que les charges fixes sont qualifiées aussi de "charges structurelles".

● **Comment le calcule-t-on ?** Pour calculer ce point mort, il faut :

‡ Répartir l'ensemble des **charges de l'exercice** en deux catégories :

- le montant de toutes les charges fixes : ensemble des dépenses que l'on doit obligatoirement assumer, que l'on vende ou que l'on ne vende pas. Par exemple : loyer du local commercial, salaires, charges sociales, primes d'assurance, honoraires de l'expert-comptable...

- le montant de toutes les charges variables : montant des dépenses découlant automatiquement du niveau des ventes. Ce sont essentiellement les approvisionnements correspondant au chiffre d'affaires réalisé, les frais de transport sur achats et/ ou sur ventes, le commissionnement versé sur les ventes...

‡ Calculer la **marge sur coûts variables** qui est égale au montant prévisionnel des ventes diminué des charges variables entraînées automatiquement par ces ventes.

‡ Traduire cette marge en pourcentage de chiffre d'affaires, il s'agit du **taux de marge sur coûts variables**, en divisant la marge sur coûts variables par le montant du chiffre d'affaires et en multipliant le résultat par 100.

‡ Diviser le montant des charges fixes par ce taux de marge pour obtenir le seuil de rentabilité : montant de chiffre d'affaires qui permettra de payer toutes les charges fixes.

Dès que les ventes dépasseront le point mort, l'entreprise commencera à dégager des bénéfices.

Le seuil de rentabilité est un bon indicateur pour compléter l'approche de réalisme du projet, car on peut le traduire concrètement, par exemple : en nombre d'heures à facturer, en nombre d'articles à vendre en moyenne par jour (ou par semaine), etc.

Exemple : si je veux lancer une activité de vente de vêtements de sports sur les marchés forains, il est très utile que je sache (après calcul en fonction de mon projet) qu'il me faudra, en moyenne, vendre au moins 10 vêtements par jour de marché, pour ne pas faire de pertes.

Calcul du seuil de rentabilité

Chiffre d'affaires prévisionnel HT	
Charges variables	
Chiffre d'affaires - charges variables = marge sur coûts variables	
Marge sur coûts variables / chiffre d'affaires = taux de marge sur coûts variables	
Charges fixes / taux de marge sur coûts variables = seuil de rentabilité	

