



Nature du Projet

- Création
- Reprise
- Développement

Mes Coordonnées

Nom, Prénom :

Raison sociale de l'entreprise :
.....

Adresse :

Tél. :

E-mail :

Le « **Business Plan** » ou « **Plan d'affaires** » est l'instrument indispensable pour bien formaliser votre projet d'entreprise. Il s'agit d'un support indispensable à l'entrepreneur et à d'autres partenaires éventuels comme les banques, les investisseurs privés et autres institutions pour apprécier l'articulation financière, économique et commerciale du projet et d'en évaluer la viabilité.

La MCAC vous propose ci-après un modèle simplifié de Business Plan reprenant les points essentiels d'un projet de création ou de reprise d'entreprise. Prenez le temps de rédiger votre plan d'affaires avec beaucoup de soin et de précision.

1 Identité du demandeur

Nom du demandeur	
Forme juridique	<input type="checkbox"/> Entreprise individuelle ou société : <input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> SA Autre <input type="checkbox"/>
Date de constitution société	
Montant du capital	
Apport personnel Apport autres associés (nom et % du capital à détenir)	
Activité	
Autorisation d'établissement (à joindre copie)	
Notice biographique (à préciser ou joindre CV en annexe)	
Votre motivation pour réaliser ce projet	

2 Présentation du projet d'investissement

Nature du projet	<input type="checkbox"/> Création <input type="checkbox"/> Reprise <input type="checkbox"/> Développement
Description du projet	
Lieu d'exploitation (adresse, à préciser également modalités de bail ainsi que surface commerciale et totale disponibles)	
Période de réalisation	
Y a-t-il des réglementations spécifiques à l'exercice de votre activité (p.ex. licence de cabaretage, commodo-incommodo,...)	

3 Produits et Services

Description des produits /services proposés	
Produits / Services répondent à quels besoins des clients ?	
Liste des principaux fournisseurs	Pourquoi avoir choisi ce(s) fournisseur(s) ?
1. 2. 3. 4.	

4 Marché et Clients

Marché visé (zone de chalandise)	
Description de la clientèle potentielle	
(Professionnels, Particuliers, Collectivité)	
Vos atouts pour attirer clientèle ciblée	
Potentiel du Marché	

5 Concurrence

Liste des principaux concurrents (entreprise, localisation, type de produits)	Points faibles et forts des concurrents																				
<table border="1"><thead><tr><th>Nom</th><th>Localisation</th><th>Produit</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Nom	Localisation	Produit										<table border="1"><thead><tr><th>Points faibles</th><th>Points forts</th></tr></thead><tbody><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Points faibles	Points forts						
Nom	Localisation	Produit																			
Points faibles	Points forts																				
Votre positionnement par rapport aux concurrents																					

6 Marketing

Stratégie commerciale et positionnement de l'entreprise (à décrire)			
1. Politique de prix : comment avez-vous défini vos prix et comment vous situez-vous par rapport à la concurrence			
2. Politique de distribution : comment vendre vos produits ? Quels sont vos canaux de distribution ?			
3. Politique de communication : comment vous faire connaître ? A préciser les actions de communication, leurs objectifs et le coût	Descriptif des actions	Objectif des actions	Coût estimé

7 Management et organisation de l'entreprise

Poste de travail	Qualification requise	Salaire mensuel	Charges patronales /mois
1.			
2.			
3.			
4.			

8 Tableau d'investissement et de financement

COUT DE L'INVESTISSEMENT		FINANCEMENT DE L'INVESTISSEMENT	
Frais d'établissement et assimilés Frais de constitution Frais de premier établissement Immobilisations incorporelles Frais de recherche, de développement Brevets, licences et marques Fonds de commerce Garantie locative Besoin en fonds de roulement	EUR	Capitaux propres Capital social Prêt associé Apport personnel Capitaux étrangers (*) Prêt bancaire Prêt SNCI Leasing Autres emprunts	EUR

Immobilisations corporelles Terrain et constructions Aménagement local Installations techniques et machines Equipements Matériel roulant Stocks Matières premières Marchandises ou produits finis	<u>EUR</u>		<u>EUR</u>
Total besoins de financement		Total ressources	

(*) Garanties proposées au banquier

9 Analyse SWOT (Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats)

Décrire de façon succincte les forces et faiblesses internes à votre domaine d'activité et essayer d'identifier les opportunités et les menaces externes présentes dans votre environnement direct.

"Strengths" – Vos forces	
"Weaknesses" – Vos faiblesses	
"Opportunities" – Les opportunités	
"Threats" – Les menaces	

10 Explication des hypothèses retenues dans votre compte de résultat prévisionnel

Détailler les hypothèses sur les principaux postes que vous avez retenus (panier moyen, nombre de clients, jours d'ouverture par semaine/an, etc...)

11 Chiffres prévisionnels sur 3 ans

	en EUR	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires				
-	Vente de marchandises			
-	Prestations de services			
-	Subventions d'exploitation			
	(1) = Total Chiffre d'affaires			
Charges				
<i>Achats</i>				
-	Matières premières			
-	Marchandises			
-	Fournitures diverses			
-	Emballages			
<i>Charges externes</i>				
-	Loyer et charges locatives			
-	Sous-traitance, entretiens et réparations			
-	Honoraires (juridiques, comptables, fiscaux)			
-	Fournitures non stockées (eau, gaz, électricité, fournitures bureaux)			
-	Assurances (local, véhicule d'exploitation)			
-	Frais de formation et Documentation			

	en EUR	Année 1	Année 1	Année 1
-	Frais de marketing et publicité			
-	Frais de déplacement et de représentation			
-	Frais postaux et de télécommunication			
-	Crédit-bail (leasing)			
(2) = Total Achats + Charges externes				
(3) = Valeur Ajoutée = (1) – (2)				
Frais de personnel				
-	Rémunérations des salariés			
-	Charges sociales des salariés			
-	Prélèvement de l'exploitant			
(4) = Frais de personnel				
(5) = Excédent brut d'exploitation = (3) – (4)				
(6) = Dotations aux corrections de valeur amortissement				
(7) = Excédent net d'exploitation = (5) – (6)				
(7.1) Produits financiers				
(7.2) Charges financières				
(8) = Résultat net courant avant impôts = (7) + (7.1) – (7.2)				
Impôt sur le résultat				
Résultat net après impôt				

12 Etat d'avancement de votre projet (à compléter)

Démarches administratives

- Constitution de la société
- Autorisation d'établissement
-

Démarches administratives

- Contrat de bail**
- Contrat de franchise**
- Fournisseurs**
-

Financement du projet

- Banques contactées** (Coordonnés de votre interlocuteur)
- Autres acteurs** (à préciser)
-

La signature ci-après certifie la conformité des données fournies.

Fait à le

Signature