



Nous sommes heureux d'avoir conçu pour vous ce « business plan », support indispensable pour formaliser votre projet d'entreprise.

Ce modèle de business plan, mis à votre disposition par le Crédit Agricole, détaille toutes les composantes d'un projet de création ou de reprise d'entreprise. Prenez le temps de la réflexion et enrichissez-le régulièrement au fil de l'élaboration de votre projet.

N'hésitez pas à vous faire aider pour sa rédaction, en vous entourant des conseils d'un réseau d'accompagnement, de votre expert-comptable, etc.

C'est notamment en s'appuyant sur ce support que l'ensemble de vos partenaires (banque, investisseurs, associés, etc.) pourront apprécier l'articulation financière, économique et commerciale de votre projet et en évaluer la viabilité.



PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE DE MON PROJET _____ 05



1. MA SITUATION _____ 06

- Mes compétences
- Mes motivations
- Ma situation familiale et patrimoniale
- Mes associés



2. MON MARCHÉ _____ 09

- Le marché visé
- La concurrence
- La clientèle
- La part de marché visée



3. MES PRODUITS & SERVICES _____ 15

- La description de mon/mes produit(s) et/ou service(s)
- Mes avantages concurrentiels
- Mes points de vigilance
- La propriété industrielle
- La fabrication (conception & développement)



4. MA STRATÉGIE MARKETING _____ 18

- Le positionnement marketing (réponse aux besoins clients)
- Le positionnement commercial (prix, promotions...)
- La distribution
- La communication
- La stratégie à moyen terme



5. MON ORGANISATION _____ 21

- La forme juridique
- L'équipe
- Mes besoins au démarrage



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES _____ 24

- Les principales hypothèses d'activité
- Le compte de résultat prévisionnel sur 3 ans
- Le seuil de rentabilité
- Les Emplois-Ressources
- L'équilibre financier de mon projet
 - Besoin en Fonds de Roulement sur 3 ans
 - Plan de financement sur 3 ans
 - Plan de trésorerie mensuel
 - Fonds de roulement
 - Trésorerie prévisionnelle
 - Capacité d'autofinancement
 - Rentabilité d'exploitation
- Les besoins en financement :
 - Pour mes investissements
 - Pour ma en trésorerie



7. L'ÉTAT D'AVANCEMENT DE MON PROJET _____ 34

- Les démarches administratives
- Les démarches commerciales
- Les démarches de recherche de financement



ANNEXES _____ 37

Check-List pour le rendez-vous avec mon banquier
Notes

Vous pouvez télécharger et enregistrer ces documents au format Excel en cliquant [ici](#) 



Présentation synthétique de mon projet

Mon profil	Nom, prénom		
	Tél.		
	E-mail		
Nature du projet	<input type="checkbox"/> Création	<input type="checkbox"/> Reprise	
Enseigne commerciale			
Forme juridique	<input type="checkbox"/> Entreprise individuelle		
	Société: <input type="checkbox"/> EURL <input type="checkbox"/> SARL <input type="checkbox"/> SA <input type="checkbox"/> SAS Ou autres :		
Type de projet	<input type="checkbox"/> Entreprise artisanale	<input type="checkbox"/> Entreprise commerciale	<input type="checkbox"/> Autres
	Secteur d'activité		
	Code NAF		
Activité			
Marché visé			
Produits / services			
Distribution			
Clientèle	<input type="checkbox"/> Professionnels	<input type="checkbox"/> Particuliers	<input type="checkbox"/> Collectivités
Chiffre d'affaires prévisionnel	Année 1	Année 2	Année 3
	Mon apport		
	Ma rémunération la 1 ^{re} année comparée à mes revenus actuels (variation en €)		
Mes besoins en financement	Investissement matériel (véhicule, machines, bâtiments...):		
	Fonds de commerce, Pas de porte:		
	Investissements immatériels (marque, brevet...)		
Mes besoins en financement de trésorerie	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	
Mon Expert-Comptable	Nom du cabinet		
	Nom, prénom		
	Tél.		
	E-mail		
Réseau d'accompagnement	Nom du réseau		
	Nom, prénom		
	Tél.		
	E-mail		



1. MA SITUATION

Mes compétences

Compétences techniques	
Compétences en gestion	
Compétences commerciales	
Autres compétences	

Mes motivations

Les éléments déterminants qui m'ont amené à prendre la décision d'entreprendre



1. MA SITUATION

Ma situation familiale et patrimoniale

Mes contraintes (financières, familiales ou autres)

Ma situation familiale

Régime matrimonial	<input type="checkbox"/> Célibataire	Nombre de personnes à charge	
	<input type="checkbox"/> Pacsé(e)		
	<input type="checkbox"/> Marié(e)		
	<input type="checkbox"/> Divorcé(e)		
	<input type="checkbox"/> Veuf/veuve		

La répartition des biens avec mon conjoint

Patrimoine Privé	Valorisation	Actifs détenus par		Crédits	
				Capital restant dû	Mensualités
Financier					
Immobilier					
Autre					
TOTAL		Conjoint	Moi		



1. MA SITUATION

Mes associés

	Associé 1	Associé 2	Associé 3
Nom			
Adresse			
Téléphone			

Les compétences de mes associés

Compétences techniques	
Compétences en gestion	
Compétences commerciales	
Autres compétences	

La situation patrimoniale de mes associés

Patrimoine Privé	Valorisation	Actifs détenus par	Crédits	
			Capital restant dû	Mensualités
Financier				
Immobilier				
Autre				



Le marché visé

Grandes données du marché auquel je m'intéresse

Éléments économiques, politiques, sociaux culturels, légaux et technologiques liés à mon marché



2. MON MARCHÉ

Possibles évolutions sur ce marché, les tendances

Barrières à l'entrée identifiées (obstacles de caractère réglementaire, économique, financier ou technologique)



2. MON MARCHÉ

Intensité concurrentielle sur mon marché (force des concurrents en présence et entrants potentiels, pouvoir de négociation des clients et des fournisseurs, existence de produits de substitution)

Intensité concurrentielle	Très forte	Forte	Moyenne	Faible	Très faible
Les concurrents					
Les entrants potentiels					
Les clients					
Les fournisseurs					
Les produits de substitution					



La concurrence

Nom entreprise			
Localisation			
Description (type de produit...)			
Image			
Parts de marché			
Chiffre d'affaires			

Mon positionnement vis-à-vis de mes concurrents
(atouts à mettre en valeur: produit, marque, entreprise...)



La clientèle

Présentation de ma/mes cibles de clients (professionnels, particuliers, collectivités...)
et leur poids dans mon chiffre d'affaires

Principales caractéristiques de ma clientèle potentielle (délais de règlement...)

Besoins clients identifiés

Estimation du nombre de clients, de ma zone de chalandise...



2. MON MARCHÉ

Tendance de ces dernières années, tendance actuelle, tendance à venir (augmentation, stagnation), modification des attentes

Volume de consommation et taux d'équipement de ma clientèle

La part de marché visée



3. MES PRODUITS & SERVICES

La description de mon/mes produit(s) et/ou service(s)

Caractéristiques techniques, utilisation, besoins couverts

Mes avantages concurrentiels

Caractéristiques de mon activité par rapport à mes concurrents

Mes points de vigilance



3. MES PRODUITS & SERVICES

La propriété industrielle :

Brevets, marques et licences déposés

Dépôt	Zone de couverture		
	France	Union européenne	International

La fabrication (conception & développement)

Mode de fabrication de mon (mes) produit(s) (en interne/sous-traitée)

Moyens nécessaires à la fabrication de mon (mes) produit(s)

Type de production envisagé (en série/au coup par coup)



3. MES PRODUITS & SERVICES

Coût direct de production

Empty box for recording direct production costs.

État d'avancement de la mise au point de mes produits et services

Empty box for recording the progress of product and service development.



4. MA STRATÉGIE MARKETING

Le positionnement marketing (réponse aux besoins clients)

Le positionnement commercial (prix, promotions...)

La distribution

Modes de distribution envisagés (point de vente, vente en ligne...)



4. MA STRATÉGIE MARKETING

Local commercial (emplacement, coût, bail, façade, horaires...)

Mode d'approvisionnement (intermédiaires/centrale d'achat, rapports de force, délais, modes de règlement, solidité financière)

La Communication

Actions de communication envisagées (mailing, publicité, actions promotionnelles...)

Actions	Objectifs	Budget envisagé



4. MA STRATÉGIE MARKETING

La stratégie à moyen terme

Ma vision de ma société à 3 et 5 ans



La forme juridique

Choix du statut

Rachat de parts sociales envisagé, si reprise d'entreprise



5. MON ORGANISATION

L'équipe

Organisation

--

Effectifs

Année d'embauche	Fonction	Coût prévisionnel
1 ^{re} année		
2 ^e année		
3 ^e année		

Formations à prévoir

Compétences à acquérir	Profil	Coût



5. MON ORGANISATION

Mes besoins au démarrage

Achat d'un fonds de commerce/droit au bail

Matériel nécessaire au lancement de mon activité

Mobilier, agencements, travaux nécessaires au lancement de mon activité



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Principales hypothèses d'activité

Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#). 

Hypothèses retenues sur les principaux postes de mon compte de résultat prévisionnel

Postes du compte de résultat prévisionnel	Hypothèse retenue
Panier moyen / jour (1)	
Nombre de clients / jour (2)	
Nombre de jours d'ouverture / semaine	
Nombre de jours d'ouverture / an (3)	
Chiffre d'affaires HT (1 x 2 x 3)	
Salaires prélevés à titre individuel	
Salaires prélevés pour mes salariés	
Stock	
Loyer local commercial ou industriel	



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Compte de résultat prévisionnel sur 3 ans

Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#).

	Année 1	Année 2	Année 3
1. Ventes de marchandises 2. Production			
Chiffre d'Affaires (CA) (CA = 1 + 2)			
3. Achats de marchandises et variation de stock			
Marge Brute (MB) (MB = CA-3)			
4. Loyer et charges locatives 5. Honoraires et assurances 6. Publicité et frais commerciaux 7. Loyers de crédit-bail 8. Fournitures et autres charges			
Valeur Ajoutée (VA) (VA = MB - 4 - 5 - 6 - 7 - 8)			
9. Salaires et charges sociales 10. Impôts et Taxes			
Excédent Brut d'Exploitation (EBE) (EBE = VA - 9 - 10)			
11. Dotations aux amortissements 12. Dotations aux provisions			
Résultats d'Exploitation (RE) (RE = EBE - 11 - 12)			
13. Frais financiers 14. Produits Financiers			
Résultats Courant Avant Impôts (RCAI) (RCAI = RE - 13 + 14)			
15. Impôts sur les bénéfices 16. Dividendes			
Résultat Net (RN) (RN = RCAI - 15 - 16)			
Capacité d'Autofinancement (CAF) (CAF = RN +11 + 12)			



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Calcul du seuil de rentabilité

Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#). 

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires HT (CA)			
Charges Variables (CV)			
Charges fixes (CF)			
Total des charges			
Marge CA-total des charges			
Marge sur Coût Variable (MCV) MCV = (CA HT - CV)			
Taux de MCV (MCV/CA)*100)			
Seuil de rentabilité (CF/Taux de MCV)			



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Emplois-Ressources [Téléchargeable sous Excel en cliquant ici.](#)

Mes emplois

- Investissements nécessaires à mon activité

Description de l'investissement (utilisation)	Coût (HT) y compris les frais d'installation	Durée de vie de l'investissement

Mes ressources

- Apports en nature: apport de matériel, local, brevet...

Nature/Commentaires	Montant

- Apports en numéraire: épargne, love money (amis, famille), etc.

Origine/Commentaires	Montant



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

• Subventions, aides, prêts d'honneur des réseaux d'accompagnement

Organismes	Type d'aide	Montant	Date de perception

• Emprunts bancaires

Nature			
Montant			
Durée			
Différé			
Amortissements			



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

L'équilibre financier de mon projet

Besoin en Fonds de Roulement sur 3 ans. Téléchargeable sous Excel en cliquant ici.

Évaluation de mon besoin en fonds de roulement (BFR): Moyennes calculées en fonction de mes prévisions de chiffre d'affaires et des délais créances clients et dettes fournisseurs

	Année 1	Année 2	Année 3
Achats consommés + sous-traitance en % du CA HT			
Délai moyen de paiement des fournisseurs et sous-traitants en nombre de mois			
Stock matières premières en nombre de mois d'achat			
Stock produits en cours: durée moyenne du cycle de fabrication en nombre de mois			
Stock produits finis en nombre de mois de vente			
Délai moyen de règlement des clients en mois			

	Année 1	Année 2	Année 3
RESSOURCES			
Fournisseurs TTC			
Acomptes clients TTC			
1. TOTAL RESSOURCES			
EMPLOIS			
Stock matières			
Produits en cours			
Produits finis			
Total stock HT (encours moyen)			
Clients TTC (encours moyen)			
2. TOTAL EMPLOIS			
BESOINS EN FONDS DE ROULEMENT (2-1)			



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Plan de financement sur 3 ans. Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#).

	Année 1	Année 2	Année 3
EMPLOIS			
Immobilisations incorporelles HT			
Frais de premier établissement			
Recherche et développement			
Fonds de commerce			
Droit au bail			
Immobilisations corporelles HT			
Terrains			
Bâtiments			
Frais d'installation et d'aménagements			
Matériel informatique et outillage			
Matériel de bureau et mobilier			
Immobilisations financières			
Besoin en fonds de roulement An 1			
Variations du BFR An 2 et An 3			
Distribution de dividendes			
Remboursement emprunts (capital)			
TOTAL DES BESOINS			
RESSOURCES			
Capitaux propres			
En nature			
En numéraire			
Subventions d'équipement			
Comptes courants d'associés			
Emprunt bancaire à MLT			
Concours bancaire à court terme			
Capacité d'autofinancement			
TOTAL DES RESSOURCES			
DIFFÉRENCES ANNUELLES			
DIFFÉRENCES CUMULÉES			



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Plan de trésorerie mensuel. Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#).

	Janv.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
ENTRÉES													
Créances (N-1)													
Créances Client													
Négoce													
Production de biens et services													
Capital													
Comptes courants													
Primes et subventions													
Emprunts													
Cessions d'immobilisations													
Remboursement immobilisations financières													
Remboursement crédit TVA/IS													
Autres produits													
Produits financiers													
Placements													
Produits exceptionnels													
TOTAL DES ENTRÉES													
SORTIES													
Dettes (N-1)													
Fournisseurs sur achats													
Négoce													
Production de biens et services													
Acquisitions													
Immobilisations incorporelles													
Immobilisations corporelles													
Immobilisations financières													
Remboursement de comptes courants													
Échéances d'emprunts													
Crédit-bail													
Dividendes/prélèvement de l'exploitant													
Fournisseurs sur frais													
Personnel													
Organismes sociaux													
Etat-Impôts													
TVA à payer													
Impôt société													
Autres charges													
Charges financières													
Intérêts sur comptes courants													
Agios bancaires													
Charges exceptionnelles													
TOTAL DES SORTIES													
SOLDE DÉBUT													
SOLDE FIN													



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Calcul du fonds de roulement.

Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#).

1. Financements stables	€
2. Emplois stables	€
Fonds de roulement (1-2)	€

Calcul de ma trésorerie prévisionnelle.

Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#).

1. Fonds de roulement (FR)	€
2. Besoin en fonds de roulement (BFR)	€
Trésorerie prévisionnelle (1-2)	€

Calcul simplifié de ma capacité d'autofinancement (CAF).

Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#).

1. Bénéfice net après impôt	€
2. Dotations aux amortissements et provisions	€
3. Reprises	€
Capacité d'autofinancement (1+2-3)	€

Calcul de ma rentabilité d'exploitation: CAF/valeur ajoutée.

Téléchargeable sous Excel en cliquant [ici](#).

1. Capacité d'autofinancement	€
2. Valeur ajoutée	€
Rentabilité d'exploitation (1/2)	€



6. MES DONNÉES FINANCIÈRES

Les besoins en financement

Mon besoin pour financer mes investissements

Utilisation	Coût de l'investissement	Montant des prêts sollicités	Durée souhaitée
Immobilier			
Achat de fonds de commerce			
Matériels industriels			
Véhicules			
Autres			

Mon besoin pour financer ma trésorerie

Type de financement court terme	Montant demandé
Autorisation de découvert	
Ligne d'escompte	
Affacturation	
Autres	



7. L'ÉTAT D'AVANCEMENT DE MON PROJET

Les démarches administratives

Immatriculation

Autres: Dépôt de nom...

Les démarches commerciales

Clients, fournisseurs, franchiseurs, prescripteurs

Local, bâtiment, négociation de rachat

Création de supports de communication



7. L'ÉTAT D'AVANCEMENT DE MON PROJET

Les démarches de recherche de financement

Auprès d'établissements bancaires

Qui ?	Quelles demandes ?	Quels résultats ?

Auprès d'organismes d'aides à la création d'entreprise

Qui ?	Quelles demandes ?	Quels résultats ?

Via la participation à des concours de créateurs

Lesquels ?	Quels résultats ?



Check-List pour le rendez-vous avec mon banquier

Pour tous les projets d'installation	<input type="checkbox"/> Prévisionnel sur 3 ans (compte de résultat, plan de financement, tableau de trésorerie) <input type="checkbox"/> Statuts ou projet de statuts <input type="checkbox"/> K Bis provisoire ou définitif* <input type="checkbox"/> Curriculum Vitae du/des porteurs du projet <input type="checkbox"/> Justificatif de l'apport personnel <input type="checkbox"/> Devis ou factures pro forma éventuels <input type="checkbox"/> Bail commercial (ou projet de bail)**
Compléments à fournir pour une franchise	<input type="checkbox"/> Document d'information précontractuel (DIP) <input type="checkbox"/> Précontrat
Compléments à fournir pour une reprise d'entreprise	<input type="checkbox"/> Compromis de vente ou protocole de cession de parts ou d'actions <input type="checkbox"/> Méthodes de valorisation de la société <input type="checkbox"/> Documents comptables des 3 dernières années de la société reprise <input type="checkbox"/> Protocole de garantie actif/passif
Autres documents	<input type="checkbox"/> Avis d'imposition des deux dernières années <input type="checkbox"/> Trois derniers bulletins de salaire (si vous êtes actuellement salarié) <input type="checkbox"/> Justificatifs de vos autres revenus et patrimoine <input type="checkbox"/> Justificatif de vos charges et encours de prêt à titre personnel <input type="checkbox"/> Rapport Direction Service Vétérinaire (pour les métiers de bouche)
Et si vous n'êtes pas client du Crédit Agricole	<input type="checkbox"/> Pièce d'identité et justificatifs de domicile de moins de trois mois <input type="checkbox"/> Relevés de compte des trois derniers mois

* Si vous allez procéder à votre immatriculation, pensez à déposer le montant de votre capital dans une banque qui vous fournira une attestation de dépôt de capital social.

** Si votre bail est proche de sa date d'expiration, la banque pourra vous demander une lettre de promesse de renouvellement émanant du bailleur.



Notes

A large empty rectangular box intended for notes.

Document non contractuel. Édité par Crédit Agricole S.A., agréé en tant qu'établissement de crédit - Siège social : 12, place des États-Unis, 92127 Montrouge Cedex -
Capital social : 7916 231 631 € - 784 608 416 RCS Nanterre.

je suis
ENTREPRENEUR.fr

Un service d'accompagnement à la création d'entreprise by

