



Women in Europe

New Yields of Employment in Rural Areas

LE BUSINESS PLAN



THIS PROJECT HAS BEEN FUNDED BY ERASMUS+ PROGRAMME OF THE EUROPEAN UNION

Project number: **2015-1-ES01-KA204-015933**

THIS PROJECT HAS BEEN FUNDED WITH SUPPORT FROM THE EUROPEAN COMMISSION.

THIS PUBLICATION REFLECTS THE VIEWS ONLY OF THE AUTHOR, AND THE COMMISSION CANNOT BE HELD RESPONSIBLE FOR ANY USE WHICH MAY BE MADE OF THE INFORMATION CONTAINED THEREIN.

Vous avez une idée et souhaitez créer une entreprise, mais il faut plus qu'une bonne idée pour avoir une entreprise qui marche.

Vous devez réfléchir à comment optimiser vos chances de réussite.

Etes-vous la bonne personne pour gérer cette entreprise ? Les clients vont-ils aimer votre produit ?

Un business plan vous aidera à transformer votre idée en entreprise. Vous devez réfléchir à de nombreux aspects afin que tout fonctionne. Cela vous prendra plusieurs semaines de réflexion afin de rédiger ce que vous allez réaliser. Certaines parties seront plus faciles que d'autres.

The Prince's Trust Business Plan Pack

Les meilleurs "business plan" ne sont pas longs et complexes; ils exposent seulement les informations les plus importantes : ce que vous souhaitez réaliser, la façon dont vous allez le faire et ce que vous devez effectuer pour y arriver.

The Prince's Trust Business Plan Pack peut vous aider. Il s'agit d'un "business plan" divisé en plusieurs sections afin de vous aider à développer votre idée d'entreprise. Vous pouvez utiliser les informations qui vous sont fournies dans le guide. Quelques parties du « business plan » comprennent des tableaux afin d'enregistrer les données financières de votre entreprise. Les tableaux sont disponibles au format Excel et les opérations sont automatisées.

The Prince's Trust Enterprise Programme

"The Prince's Trust" a aidé beaucoup de jeunes gens à réaliser leur "business plan" et à créer leur entreprise.

Pour commencer

A qui est ce plan ?

Information concernant l'entreprise et la personne qui souhaite créer l'entreprise:

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

Nom de l'entreprise :

.....

Nom du propriétaire :

.....

Adresse et code postal de l'entreprise:

.....
.....

Numéro de téléphone de l'entreprise :

.....

Adresse courriel de l'entreprise :

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

Adresse personnelle et code postal (si différents):

.....
.....

Numéro de téléphone personnel (si différent):

.....

Adresse personnelle (si différente):

.....
.....

Partie 1

Résumé analytique

1.1-Présentation de l'entreprise:

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

1.2-Objectifs de l'entreprise :

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

1.3-Situation financière :

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

Présentation du projet

1.4-Nom de l'entreprise :

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

1.5-Marque :

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

1.6-Présentation du projet :

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

Partie 2

Expérience du propriétaire

2.1-Pourquoi souhaitez-vous créer votre propre entreprise ?

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

2.2-Expérience professionnelle :

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

2.3-Education/qualifications:

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

2.4-Formation:

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

2.5-Formations que vous souhaitez entreprendre :

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

2.6-Centres d'intérêt/loisirs :

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

2.7-Informations complémentaires :

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

Partie 3

Produits et services

3.1-Qu'allez-vous vendre ?

un produit

un service

les deux

3.2-Décrivez le produit/service de base que vous allez commercialiser :

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

3.3-Décrivez les différents types de produits/services que vous allez commercialiser :

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

3.4-Si vous ne vendez pas tous vos produits dès la création de l'entreprise, expliquez pourquoi et indiquez quand vous le ferez :

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

3.5-Informations complémentaires :

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

Partie 4

Le marché

4.1-Vos clients sont-ils des :

individuels

entreprises

les deux

4.2-Décrivez votre client type :

.....

.....

.....

.....

.....

4.3-Où se situent vos clients ?

.....

.....

.....

.....

.....

4.4-Qu'est-ce qui incite vos clients à acheter votre produit/service ?

.....

.....

.....

.....

.....

4.5-Quels facteurs peuvent aider vos clients à choisir leur fournisseur ?

.....

.....

.....

.....

.....

4.6-Avez-vous déjà vendu des produits/services à des clients ?

oui

non

Si vous avez répondu “oui”, développez :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.7-Y-a-t-il des clients prêts à acheter votre produit/service ?

oui

non

Si vous avez répondu “oui”, développez :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4.8 Informations complémentaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Partie 5

Étude de marché

5.1-Principaux constats à partir de la recherche documentaire :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5.2-Principaux constats à partir de l'enquête de terrain – questionnaires client :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5.3-Principaux constats à partir de l'enquête de terrain – test de commercialisation :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5.4-Informations complémentaires :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Partie 6

Stratégie marketing

Qu'allez-vous faire ?	Pourquoi avez-vous choisi cette stratégie marketing ?	Combien cela va t-il coûter ?
<u>COÛT TOTAL</u>		

Partie 7

Analyse des concurrents

7.1-Tableau des concurrents

Nom, adresse et taille de l'entreprise	Produit/service	Prix	Points forts	Points faibles

7.2-SWOT

<u>Points forts</u>	<u>Faiblesses</u>
<u>Opportunités</u>	<u>Menaces</u>

7.3-Point de vente unique :

Point de vente unique

Partie 8

Activités et fonctions logistiques

8.1-Production:

.....

.....

.....

8.2-Distribution aux clients :

.....

.....

.....

8.3-Conditions et modalités de paiement :

.....

.....

.....

8.4-Fournisseurs :

Nom et adresse du fournisseur	Articles ciblés et prix	Accords de paiement	Raisons justifiant le choix du fournisseur

8.5-Les locaux :

.....

.....

.....

8.6-Equipement

Si acheté				
<u>Article</u>	<u>Déjà acquis ?</u>	<u>Neuf ou d'occasion ?</u>	<u>fournisseur</u>	<u>Prix</u>

8.7-Transport:

.....

.....

.....

8.8-Conditions légales :

.....

.....

.....

8.9-Exigences des assurances :

.....

.....

.....

8.10-La direction et le personnel :

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

8.11-Informations complémentaires :

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

Partie 9

La stratégie de tarification

	Nom du produit/du service	
A	Nombre d'unités	
B	Composant du produit/service	Coût des composants
C	Coût total du produit/du service	
D	Coût unitaire	
E	Prix unitaire	
F	Marge bénéficiaire (€)	
G	Marge bénéficiaire (%)	
H	Bénéfice (%)	

Partie 10

Prévisions financières

10.1-Prévision des coûts et des ventes

<u>Mois</u>	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
A Mois													
Prévisions des ventes													
B Produit/Service													
C Produit/Service													
Prévisions des coûts													
D Produit/Service													
E Hypothèses (e.g. tendances saisonniers)													

10.2-Personal survival budget

Section		Coût mensuel (€)
A Estimated costs	Prêt/loyer	
	Taxe immobilière	
	Gaz, électricité et fuel	
	Taxe sur l'eau	
	Assurances de biens /assurances personnelles	
	Vêtements	
	Nourriture et entretien	
	Téléphone	
	Charges de location (TV, DVD etc.)	
	Abonnements (clubs, magazines etc.)	
	Divertissement (repas et boissons)	
	Taxe automobile, assurance, service et entretien	
	Dépenses liées aux enfants	
	Carte de crédit, prêt et autres remboursements de dettes personnelles	
	Assurance nationale	
Autre		
B	Coûts totaux (€)	
C Revenu estimé	Revenu de la famille	
	Travail à temps partiel	
	Crédits d'impôts	
	Allocations familiales	
	Autres allocations	
	Autre	
D	Revenu total (€)	
E	Revenu total requis (€)	

10.3-Prévisions de trésorerie

	Mois	Pre-start	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total	
A	Mois															
	Argent (€)															
B	Financement															
	Autres sources de financement															
	Fonds propres															
	Revenus des ventes															
	Autres															
C	Somme totale (€)															
	Montant disponible (€)															
D	Remboursements de prêts															
	Dépenses personnelles															
E	Montant (€)															
F	solde (€)															
	Solde de départ															
	Solde de fin															

Partie 11

Plan de secours

11.1-Plan à court terme :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11.2-plan à long terme :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11.3-Plan B :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11.4-Plan B suite :

.....

.....

.....

.....

.....

.....