

Le business plan



Table des matières

Introduction	3
I - Support de cours : Chapitre 3	4
II - Vidéo "le business plan"	5
III - Que contient un business plan ?	6
IV - Le plan marketing	8
V - La demande de financement	9
VI - Les différents éléments financiers	10
1. L'analyse de gestion financière	10
1.1. Le plan de trésorerie	10
1.2. Le seuil de rentabilité	11
1.3. Le point mort	12
2. Le plan de financement à trois ans	13
3. Le compte de résultat	14
4. Le plan de financement initial	15
VII - Quiz	18
Conclusion	21

Introduction

Concrètement, le business plan est un document synthétique qui présente de manière simple et efficace les tenants et aboutissants de votre projet.

Il décrit de façon argumentée la stratégie financière (financement, rentabilité) et commerciale (positionnement de l'offre, objectifs, moyens) du projet.

Grâce à l'établissement de celui-ci, vous allez pouvoir évaluer précisément si votre projet est viable et pouvoir démarcher de façon plus sereine les banques, fournisseurs, et autres partenaires.

I Support de cours :

Chapitre 3

Cf. ""

Si vous préférez télécharger le support de cours, cliquez sur le lien ci-dessous.

[cf. Export3_papier.pdf]

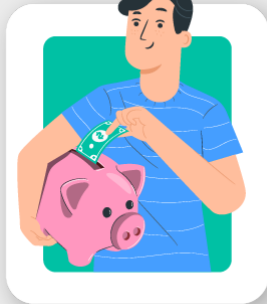
II Vidéo "le business plan"

[cf. sc3.mp4]

III Que contient un business plan ?

Avant toute chose, ce document va vous obliger à synthétiser toutes les recherches documentaires et les études que vous avez effectuées auparavant. Soyez concis et le plus clair possible.

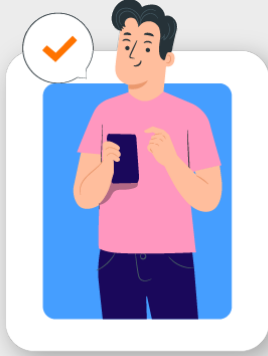
Ce document comprend en général 3 axes :



- Une partie financière



- Un plan marketing



- Une demande de financement

Nous allons développer plus amplement la partie financière juste après car c'est la plus importante, notamment pour votre banque.

Mais avant, voici les éléments importants que l'on doit retrouver dans les deux autres parties.

IV Le plan marketing

Dans cette partie trois choses sont importantes :



- *Une présentation de vous-même*

Vous êtes à l'origine de cette création d'entreprise, il est donc important de vous présenter.

Parler de votre parcours, de votre expérience, de l'idée du projet, de votre légitimité sur celui-ci.

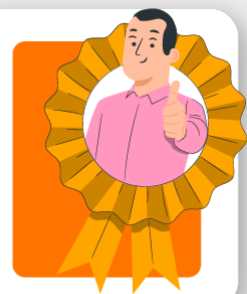
S'il y a lieu, présentez votre équipe et vos associés.



- *Votre étude de marché*

De façon synthétique, montrez que vous avez réalisé cette étude de manière sérieuse et complète. Décrivez votre produit ou service, le positionnement de votre entreprise face à la concurrence, vos avantages, votre gamme de prix et le marché que vous visez (offre et demande).

Le but est de démontrer que votre projet est intéressant, qu'il tient la route et que votre interlocuteur puisse en comprendre les tenants et aboutissants sans être un spécialiste (ce qu'il sera sûrement).



- *Le statut de votre entreprise*

Nous parlerons de ce statut un peu plus loin, mais vous devez ici décrire celui-ci : sa forme, ses détails juridique, etc.

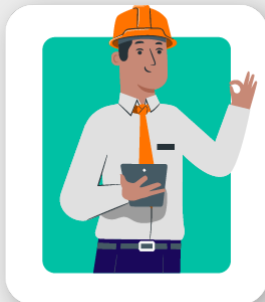
V La demande de financement

C'est cette partie que vous allez présenter au banquier, aux investisseurs potentiels.

Il doit comporter :



- l'objet et le montant du prêt que vous souhaitez en présentant à quoi va servir l'argent



- Les garanties

Démontrez que votre projet comporte des personnes ou des sociétés spécialisées qui se portent garantes pour vous. Cela rassurera grandement les futurs partenaires.

VI Les différents éléments financiers

La partie clé de votre business plan. Celle que vous devez connaître sur le bout des doigts et être le plus crédible possible. C'est sur cette partie que la plupart de vos futurs partenaires vont vous interroger. Il ne faut donc pas passer à côté !

Elle contient généralement plusieurs parties :

- L'analyse de gestion financière
- Le plan de financement à trois ans.
- Le compte de résultat
- Le plan de financement initial

Voyons les plus en détails.

1. L'analyse de gestion financière

Cette partie peut se constituer de deux études que vous allez mener. Le but est de bétonner votre dossier. Autant en mettre trop que pas assez dans le cadre d'un business plan.

1.1. Le plan de trésorerie

Présenté sous forme de tableau, il permet d'indiquer et de mettre en évidence les différents encaissements et décaissements prévus pour la première année. En règle générale, les premiers encaissements n'interviennent pas dès le premier mois d'activité. Vous allez donc reporter mois par mois ce qui est prévu.

Exemple

Les encaissements correspondent à toute la trésorerie que l'entreprise reçoit (apports en capital et en compte courant, déblocage des emprunts, paiement clients....)

Les décaissements correspondent à toutes les sorties de trésorerie prévues (achats d'investissement, remboursement des emprunts, paiement des fournisseurs, paiement des salaires et des charges sociales...)

Trésorerie	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Apports en capital	1500												1 500
Apports en comptes courants	3000												3 000
Emprunts	57 000												57 000
Prestations vendues				1 025	1 641	2 051	2 941	2 941	2 051	1 025			13 675
Chiffre d'affaires (Total)				1 025	1 641	2 051	2 941	2 941	2 051	1 025			13 675
Subventions d'exploitation	3 360												3 360
Total des encaissements	64 860												78 535
Immobilisations corporelles		56 825											56 825
Immobilisations (Total)		56 825											56 825
Echéances d'emprunts	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	1 024	12 288
Fournitures consommables	59	59	59	59	59	59	59	59	59	59	59	59	908
Services extérieurs	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	2 904
Charges externes (Total)	301	301	301	301	301	301	301	301	301	301	301	301	3 612
TVA à payer		524											524
Total des décaissements	1 325	58 674	1 325	1 525	1 325	1 325	1 325	1 325	1 325	1 325	1 325	1 325	71 449
Solde précédent		63 535	4 861	3 536	3 036	3 352	4 078	5 694	7 310	8 036	7 736	6 411	
Variation de la trésorerie	63 535	-58 674	-1 325	-500	316	726	1 616	726	-300	-1 325	-1 325	-1 325	
Solde de trésorerie	63 535	4 861	3 536	3 036	3 352	4 078	5 694	7 310	8 036	7 736	6 411	5 086	

Son but est simple :

- S'assurer que l'entreprise pourra faire face aux décaissements programmés ;
- Évaluer la capacité à financer son développement.

D'un point de vue prévisionnel, il permet :

- De s'assurer que l'entreprise parvient à dégager de la trésorerie et à faire face aux dépenses budgétées ;
- De mettre en évidence le besoin de financement du projet de création d'entreprise.

1.2. Le seuil de rentabilité

🔍 Définition

C'est le chiffre d'affaires minimum à partir duquel un produit devient rentable à un coût donné. Il est généralement atteint au point mort.

⚙️ Méthode

Son calcul est le suivant :

CA - Charges variables = marge sur coûts variables

Seuil de rentabilité = Charges Fixes/marge sur coûts variables

Concrètement, il se fait à partir du compte prévisionnel en ventilant d'un côté les charges fixes et les charges variables de l'autre. Si vous ne vendez rien, vous n'avez que des charges fixes. A partir du moment où vous commencez à vendre, vos charges fixes vont commencer à être couvertes par la marge dégagée sur vos charges variables. C'est cela qui est appelé taux de marges variables.

🔗 Exemple : Comment calculer le seuil de rentabilité ?

Prix de vente unitaire = 50

Coût de revient unitaire = 15

CA : 75 000 euros

Charges variables : $15 \times 1500 = 22\,500$ euros

Charges fixes = 45 000 euros

Marge sur coût variable = $(CA - \text{Charges variables}) / CA = (75000 - 22500) / 75000 = 0.7$

Seuil de rentabilité = $45\,000 / 0.7 = 64\,285$ euros.

Le chiffre d'affaires minimum que devra réaliser l'entreprise pour être rentable sera de 64 285 euros. C'est à partir de cette donnée que le créateur d'entreprise fixera un objectif de chiffre d'affaires positif.

Exemple : Comment calculer le seuil de rentabilité en quantité ?

Une fois le seuil de rentabilité calculé en chiffre d'affaires, il vous suffit de le diviser par le prix de vente unitaire pour obtenir le seuil de rentabilité en quantités.

Dans notre exemple :

$64\,285 / 50 = 1\,286$ unités à vendre pour être rentable,

Ce qui représente $1\,286 / 12$ mois = 107 unités à vendre par mois pour être rentable,

Ou encore $107 / 20$ jours travaillés par mois = 5.35 unités (6 unités) à vendre par jour

1.3. Le point mort

Définition

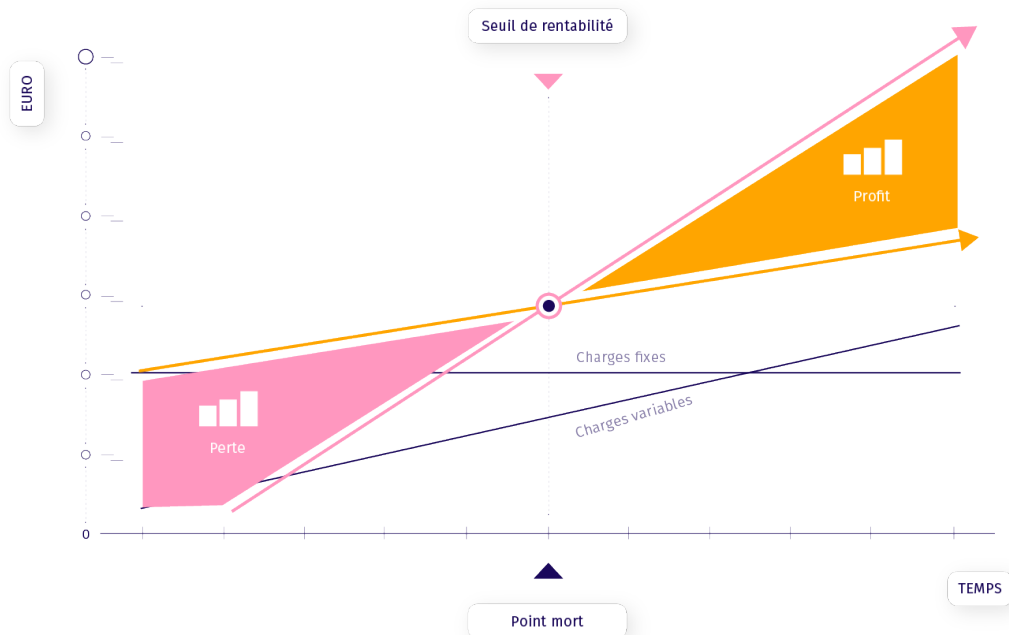
La définition du point mort est simple. C'est le chiffre d'affaires minimum que vous devez atteindre au cours d'un exercice pour couvrir toutes les charges de celui-ci. Le point d'intersection entre la courbe des charges et la courbe du CA.

Plus concrètement :

Quand le seuil de rentabilité montre le niveau d'activité minimum de l'entreprise pour être rentable (exprimé en chiffre d'affaires), le point mort définit le moment où l'entreprise atteint son seuil de rentabilité ; c'est-à-dire à quel moment elle devient rentable (exprimé en nombre de jours).

La formule de calcul du point mort est la suivante :

Point Mort = (Seuil de rentabilité/Chiffre d'affaires)*365 jours



Exemple

Dans notre exemple ci dessus, estimons le CA prévisionnel ou réalisé à 80 000 Euros

Le calcul du point mort est donc :

$$(64\,285 / 80\,000) \times 365 = 293$$

L'entreprise devient rentable à partir du 293ème jour d'activité.

2. Le plan de financement à trois ans

Cette partie va vous permettre de démontrer que votre entreprise est viable sur le long terme. Vous allez le décrire en deux étapes :

- La première recense, pour chaque année (ou exercice), les nouveaux besoins durables de l'entreprise qui vont survenir ;
- La deuxième recense les nouvelles ressources stables qui interviennent sur ce même exercice.

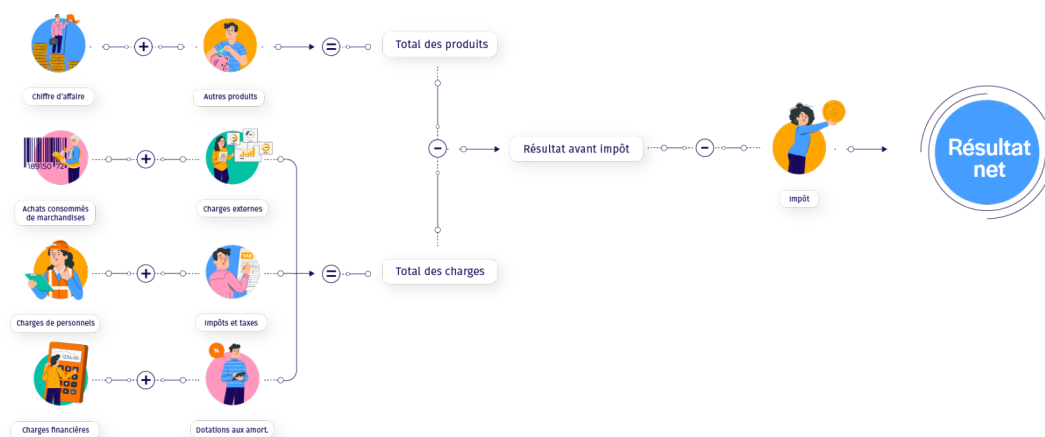
Besoins durables	N	N+1	H+2	Ressources durables	N	N+1	H+2
Frais d'établissement				Fonds propres (apport personnel ou capital social)			
Programme d'investissement (HT)				Comptes courants d'associés			
BFR				Primes et subventions			
Augmentation du BFR				Capacité d'autofinancement			
Remboursement annuel des emprunts à terme				Emprunts bancaires à moyen ou long terme			
Prélèvement de l'exploitant (entreprise individuelle)				Autres emprunts (prêts d'honneur...)			
Dividendes distribués (sociétés)							
				Excédent			

3. Le compte de résultat

C'est une partie clé de la partie financière. Il présente un état financier de votre résultat net (bénéfice et perte) et des éléments permettant de le calculer (charges et produits).

Son objectif est double :

- Faire connaître à l'administration fiscale le montant du bénéfice réalisé (ou de la perte). Il est obligatoire d'établir chaque année un compte de résultat.
- Prouver la rentabilité de l'entreprise aux financeurs potentiels.



Grâce à lui, vous allez pouvoir construire le tableau des soldes intermédiaires de gestion (ce qui permet à l'entreprise de créer de la valeur).

⚙️ Méthode

Généralement, il se présente sous forme d'un tableau à deux colonnes

Charges (hors-taxe)	Exercice	Produits (hors-taxe)	Exercice
Charges d'exploitation :		Produits d'exploitation :	
Achats de marchandises		Ventes de marchandises	
Variation de Stock (marchandises)		Production vendue (biens et services)	
Achats d'approvisionnements		Production stockée	
Variation de Stock (approvisionnements)		Production immobilisée	
Autres charges externes		Subventions d'exploitation	
Impôts, taxes et versements assimilés		Autres produits	
Rémunérations du personnel			
Charges sociales			
Dotations aux amortissements			
Dotations aux provisions			
Autres charges			
Charges financières		Produits financiers	
Total 1	x	Total 1	x
Charges exceptionnelles (2)	x		x
Impôts sur les bénéfices (3)	x	Produits exceptionnels Total 2	x
Total des charges (1+2+3)	x	Total des charges (1+2)	x
Solde créditeur : bénéfice	x	Solde débiteur : perte	x
Total général	x	Total général	x

y compris redressements de crédits-baillés accablés et redressements de crédits-baillés insolvables

D'un côté vous allez indiquer l'ensemble des charges (les dépenses) de l'exercice, de l'autre, les produits (recettes).

La différence entre les deux est appelée "**résultat brut**". Il indique si votre entreprise dégage un bénéfice ou subit des pertes.

+ Complément

Pour les charges, voici un petit tableau récapitulatif de ce qu'il est possible d'y retrouver.

	Exercice	Totale partielle
Charges d'exploitation (hors taxes) :		
Coût d'achat des marchandises vendues dans l'exercice		
• Achats de marchandises		
• Variation des stocks de marchandises		
Consommations de l'exercice de provenance de tiers :		
• Achats stockés d'approvisionnement :		
--- Matières premières		
--- Autres approvisionnements		
• Variations des stocks d'approvisionnement		
• Achats de sous-traitances		
• Achats aux sociétés de matières et fournitures		
• Services extérieurs		
--- Personnel extérieur		
--- Loyers en crédit-bail		
--- Autres		
Impôts, taxes et versements assimilés :		
Sur réimputations		
Autres		
Charges de personnel :		
Salaires et traitements		
Charges sociales		
Dotations aux amortissements et aux provisions :		
Sur immobilisations : dotations aux amortissements		
Sur immobilisations : dotations aux provisions		
Sur actif circulant : dotations aux provisions		
Pour risques et charges : dotations aux provisions		
Autres charges		
Total		

Remarque

Vous pouvez également vous servir du plan comptable général (*PCG*), qui est le standard de classification français des événements économiques modifiant le patrimoine de l'entreprise, comme check-list.

Pour les produits, beaucoup plus court, faites le compte de tout ce que va gagner votre entreprise (ventes, produits financiers ou exceptionnels ; les produits en cours de réalisation ; production immobilisée, subventions, etc).

Remarque

A noter, dans le cadre de votre premier business plan, il est pertinent de réaliser un compte de résultat prévisionnel sur 3 ans afin de vous assurer de dégager des bénéfices.

Charges	Année 1	Année 2	Année 3	Produits	Année 1	Année 2	Année 3
Charges d'exploitation				Produits d'exploitation			
- Achats de fournitures							
- Charges externes							
- Impôts et taxes							
Frais de personnel							
Dotations aux amortissements							
Charges financières				Produits financiers			
Charges exceptionnelles				Produits exceptionnels			
Bénéfice				Perte			
Total				Total			

4. Le plan de financement initial

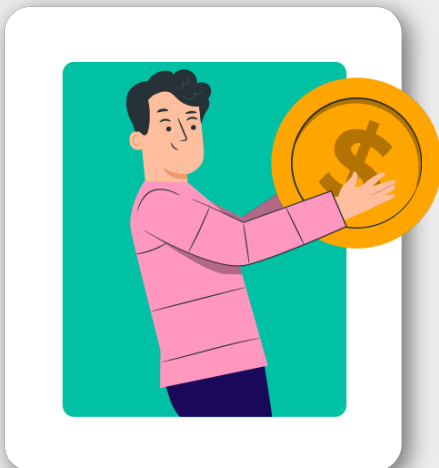
Également appelé bilan de départ, cette dernière doit être présente dans votre premier business plan.

Elle consiste à recenser précisément les besoins et ressources financières dont vous disposez pour votre entreprise. Il se situe au jour 0 et comporte :



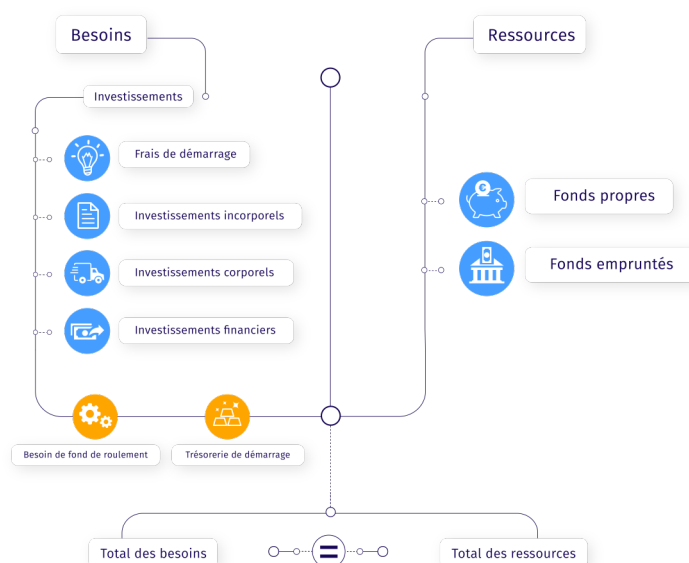
L'ensemble des besoins nécessaires (l'actif) :

- Les immobilisations (frais d'établissement, droit au bail, matériel, etc.).
- Les frais d'établissement (coûts des statuts, publication au journal officiel, formation, etc.) et avances d'argent à réaliser.
- Le besoin en fonds de roulement (BFR). Même s'il apparaît après votre démarrage, vous devez le prévoir.



Les modalités de leur financement (le passif) :

- Les fonds propres, c'est-à-dire les sommes que vous et vos associés (en cas de société) apportez à l'entreprise.
- Les fonds empruntés.



🔗 Exemple : Voici un exemple de tableau de bilan de départ

Besoins durables	Ressources durables
Frais d'établissement	Capital social ou apport personnel
Investissement (HT)	Comptes courants d'associés (s'il y a lieu)
Besoin en fonds de roulement (BFR)	Subventions ou primes d'équipement
	Emprunts à moyen ou long termes
Total	Total

💬 Conseil

Se faire aider par un expert comptable.

Si vous pouvez vous le permettre, n'hésitez pas à engager un *expert comptable* pour vous aider. Avoir une personne possédant cette expertise est un atout formidable et une aide précieuse pour vous faciliter la vie et ne pas avoir à vous tirer les cheveux sur toute cette partie financière mais également vous aider dans d'autres domaines.



VII Quiz

Exercice

Que contient un business plan ?

- ☐ Le nom de mes futurs clients
- ☐ Une partie financière
- ☐ Un plan marketing
- ☐ Une demande de financement

Exercice

Quels sont les points importants du plan marketing ?

- ☐ Se présenter
- ☐ Votre étude de marché
- ☐ Vos forces et faiblesses
- ☐ Le statut de votre entreprise

Exercice

Que doit comporter votre demande de financement ?

- ☐ L'objet et le montant du prêt que vous souhaitez
- ☐ Les garanties
- ☐ Le montant de votre apport personnel

Exercice

A quoi va vous servir le plan de trésorerie ?

- ☐ A savoir combien vous allez gagner
- ☐ A mettre en évidence les différents encaissements et décaissements

- ☐ A mettre en évidence le besoin de financement

Exercice

Comment se calcule le seuil de rentabilité ?

- ☐ CA -Charges fixes
- ☐ Charges Fixe/marge sur coûts variables
- ☐ CA annuel – dépenses annuelles

Exercice

Qu'est-ce que le point mort ?

- ☐ Le chiffre d'affaires minimum que vous devez atteindre pour couvrir les charges
- ☐ Le montant total des dépenses mensuelles
- ☐ Le CA des mois creux

Exercice

Pour quelle raison devez-vous établir un plan de financement à 3 ans ?

- ☐ Parce que trois c'est mieux que deux
- ☐ Pour démontrer que votre entreprise est viable sur le long terme
- ☐ Pour recenser les différentes ventes prévues

Exercice

Quels sont les buts du compte de résultat ?

- ☐ Il présente un état financier du résultat net
- ☐ Il prouve la rentabilité
- ☐ Il permet de construire le tableau des soldes intermédiaires
- ☐ Il crée de la valeur

Exercice

Que recense le bilan de départ ?

- ☐ Les investissements
- ☐ Les fonds empruntés

Quiz

- ☐ Les ventes
- ☐ Le BFR
- ☐ L'actif
- ☐ Le passif
- ☐ Le présent
- ☐ Les créances

Conclusion

Voilà qui conclut cette partie sur le business plan. Comme vous le voyez, le travail à réaliser est conséquent. Prenez donc votre temps et si possible, faites vous aider !

La prochaine partie va aborder un autre gros morceau, le statut de votre entreprise. Et vous allez le voir, il en existe un certain nombre !