

Business plans pour auto-école



Ce document vous est proposé par les rédacteurs du site <http://www.b-permis.fr>

Un site de la société BSoft Team (<http://www.bsoft-team.com>)



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Sommaire

Sommaire	2
Petite présentation.....	3
Introduction.....	4
Pourquoi rédiger un business plan.....	5
Qui doit rédiger votre business plan ?	5
Pourquoi rédiger vous-même un business plan ?	5
Etudes à réaliser avant la rédaction	6
Commencer par faire une étude sur vous même	6
Questions personnelles	6
Genèse de votre projet et motivations pour le réaliser	7
Quels objectifs poursuivez-vous à travers votre projet ?.....	7
Réaliser l'étude de marché.....	8
Commencez l'étude sur internet.....	8
Continuez l'enquête en consultant les annonces de local sur internet.	8
Finissez par une enquête de terrain.....	8
Réaliser l'étude financière.....	9
Remplissez le tableau Excel.....	10
Rédiger le business plan	11
Plan d'un business plan	12
Conclusion	22



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Petite présentation

Je m'appelle Audrey-Cédric Belrose, j'ai une trentaine d'année et je suis le créateur du site www.b-permis.fr.

Parallèlement à ce site, qui existe depuis 2009, j'ai monté 2 auto-écoles avec des amis moniteurs en 2005 et j'en ai conseillé beaucoup d'autres.

Je suis tombé dans le monde des auto-écoles, par hasard en 1999, alors que je poursuivais mes études d'informatique. Une amie dont le père avait une auto-école, voulait d'un petit logiciel pour l'aider dans sa gestion.

Ce logiciel, je l'ai développé en 3 mois et je l'ai commercialisé en démarchant plusieurs auto-écoles qui, contre toute attente, ont accepté de tester mon logiciel. J'ai donc appris à connaître le métier de gérant d'auto-école, en apportant mon regard neuf d'informaticien.

Pendant 3 ans, je n'ai eu cesse d'améliorer mon logiciel et surtout mon expertise de gestion en auto-école. En effet, comme je suis un entrepreneur dans l'âme, j'ai sympathisé avec la plupart de mes clients qui se reconnaissent en moi. Plus que de me permettre d'améliorer mon logiciel, ils me donnaient leurs petits secrets de gestion, les méthodes qui fonctionnent : bref ils m'ont appris le métier.

Et je crois que peu de personnes ont eu accès à autant de gérants d'auto-école. Ceux-ci ont eu envie de me transmettre leur savoir. Il faut dire que je suis un passionné, donc pendant toutes mes vacances, j'étais tout le temps dans une auto-école. Surtout, celle où j'avais passé mon permis. En effet, au fil des années, le patron était devenu un ami. Quand en 2005, il a eu le projet de faire évoluer sa structure en SARL, et de monter une deuxième auto-école, il m'a proposé tout naturellement de devenir associé.

S'il a pensé à moi, c'est surtout parce que son entreprise avait évolué positivement en partie grâce à mes conseils et surtout grâce à ma facilité à créer des plans d'investissement avec Excel.

Ces conseils, je les partage à travers mes documents électroniques, notamment celui que vous commencez à lire.

Introduction

Que vous ayez le projet de créer ou de reprendre une auto-école, de faire un investissement lourd pour celle-ci, vous devez faire un business plan qui saura convaincre des investisseurs ou des organismes financiers.

Dans ce document, nous verrons d'abord pourquoi il faut rédiger un business plan et, qui doit le rédiger. Ensuite nous aborderons les études à réaliser avant de commencer la rédaction : une étude sur vous et votre projet, puis une étude de marché. Je vous donnerai d'ailleurs des pistes pour la réaliser à moindre frais. Nous finirons ce document par l'étude financière.

A l'issue de votre lecture, vous serez capable de rédiger votre business plan à l'aide du plan fourni.

En bonus, avec ce document méthodologique, je vous fournis :

- **1 business plan au format Word pour la création d'une auto-école.** Vous pourrez vous en inspirer pour créer le vôtre.
- **1 classeur Excel** comprenant tous les **documents financiers** nécessaires à la **création d'une auto-école** : Etat d'immobilisation, Compte de Résultats prévisionnels à 12 mois, compte de résultats prévisionnels à 3 ans, Plan de trésorerie à 12 mois.
- **1 business plan au format Word** pour l'achat d'un simulateur de conduite. Vous pourrez vous en inspirer pour créer un business-plan destiné à trouver des fonds pour un investissement important comme un véhicule, un simulateur de conduite.
- **1 classeur Excel** comprenant tous les documents financiers nécessaires à **l'étude financière de votre investissement** : Etat d'immobilisation, Compte de Résultats prévisionnels à 12 mois, compte de résultats prévisionnels à 3 ans, Plan de trésorerie à 12 mois.



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Pourquoi rédiger un business plan

Qui doit rédiger votre business plan ?

La question peut paraître évidente mais nous trouvons sur internet de nombreuses offres qui vous proposent de rédiger en 24h un business plan.

C'est VOUS qui devrez rédiger votre business plan.

Vous pourrez quand même vous faire accompagner par un financier (comptable) pour l'étude financière et par un cabinet d'aide à la création pour l'étude de marché. Quoiqu'il en soit, vous devrez toujours rester impliqué afin de comprendre tous les aspects de ces différentes études.

En effet, c'est vous qui allez présenter votre projet ainsi que votre business plan aux différents interlocuteurs que sont les banques, les investisseurs potentiels et différents jurys.

Vous devrez être convainquant et vous devrez connaître vos dossiers sur le bout des doigts.

Pourquoi rédiger vous-même un business plan ?

Un business plan est un long cheminement qui va vous permettre de mieux vous connaître pour déterminer quelles sont vos capacités. La rédaction de ce document va vous obliger à faire une étude de marché et à trouver par la même occasion votre secteur d'implémentation.

Enfin, cette étude vous permettra de connaître vos besoins en financement avec une étude financière approfondie.

Je vous conseille donc de rédiger ce document d'abord seul, en suivant le plan de ce livre et en vous inspirant du business plan exemple fourni. Par la suite, vous pourrez le faire relire par des professionnels.

La partie financière sera notamment à faire relire par un financier. Vous connaissez sûrement un expert comptable, ou quelqu'un qui s'en approche dans votre entourage.

Je vous conseille aussi de vous faire accompagner par un cabinet d'aide à la création du réseau NACCRE (dispositif gouvernemental). Ils connaissent votre région et ont l'habitude de faire des études de marché afin d'accompagner des créateurs d'entreprise. Si vous êtes demandeurs d'emploi, leurs services sont subventionnés.



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Etudes à réaliser avant la rédaction

Commencer par faire une étude sur vous même

Votre projet doit être cohérent par rapport à votre personnalité, votre potentiel, vos compétences, votre situation familiale et vos contraintes personnelles (temps disponible, capitaux personnels, charges financières en cours, santé, etc.). En répondant aux questions qui suivent, vous saurez si vous avez la volonté et les épaules pour mener à bien votre projet.

Questions personnelles

Nom :

Prénom(s) :

Âge :

Adresse :

Ville : Code postal :

Téléphone :

E-mail :

Situation de famille :

Formation, diplôme(s) :

.....

.....

Expérience professionnelle

.....

.....

.....

Activités extra ou para-professionnelles

.....



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Genèse de votre projet et motivations pour le réaliser

Cette partie est destinée à appréhender les origines de votre projet de création d'entreprise.

Historique et genèse de ce projet

D'où vient l'idée ? Pourquoi celle-ci et pas une autre ? Cherchez-vous à profiter d'une expérience, d'une opportunité, d'une connaissance, etc. ?

Motivations

Nous vous suggérons d'expliquer comment vous êtes arrivé à envisager de monter, puis de développer votre projet de création d'entreprise. Qu'est-ce qui vous pousse à vouloir lancer cette affaire ?

Quels objectifs poursuivez-vous à travers votre projet ?

On a l'habitude de dire que trois objectifs orientent généralement les décisions d'un chef d'entreprise : l'expansion, la rentabilité, l'autonomie. Quel est celui ou ceux qui vous paraissent orienter vos efforts ? Y en a-t-il d'autres que vous recherchez ? Pourquoi ?

Dimension de votre entreprise

Indiquez quelle importance vous chercherez à donner à votre entreprise. Vous pouvez, pour cela, utiliser l'indicateur qui vous paraît le plus représentatif (effectif, chiffre d'affaires, capitaux propres, part du marché, etc.). Y a-t-il, selon vous, une taille maximale à atteindre ou, à l'inverse, une dimension à ne pas dépasser ?

Votre entreprise dans 10 ans

Comment la voyez-vous ? Que fera-t-elle ? Comment se situera-t-elle sur le marché ? Quelle sera sa structure et qu'y ferez-vous ?



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Réaliser l'étude de marché

Si vous avez répondu sincèrement et sérieusement aux questions vous concernant et relatives à votre projet, c'est que vous êtes prêt à passer à la 2^{ème} étape. Mais avant de commencer la rédaction du business plan, réalisez l'étude de marché.

Commencez l'étude sur internet

Visualisez la situation de la ville désirée sur Google Map et repérer les villes limitrophes.

Tapez pour chaque, la recherche suivante sur Google : « [Nom de la ville] chiffre de l'INSEE

Allez sur le site <http://www.pagesjaunes.fr/> et commencez par rechercher le nombre d'auto-école par ville.

Pour chaque ville déterminez la taille du marché :

Prenez le nombre total de la tranche d'âge 15 – 29 ans (ex : 1 400).

Divisez ce nombre par le nombre d'année qui compose la tranche : 14.

On obtient ainsi grossièrement un idée du nombre d'élève potentiel de la ville par an. (100 élèves par an)

Pour connaître le nombre d'inscription par auto-école on divise simplement par auto-école. $100/2 = 50$ inscriptions potentiels si l'on obtient 50% du marché.

Continuez l'enquête en consultant les annonces de local sur internet.

Ecartez les villes avec le moins de potentiels et commencer à rechercher un local correspondant à vos besoins (> 30 m²)

Finissez par une enquête de terrain

Visitez les locaux qui vous ont le plus plu, en analysant bien s'ils sont situés dans une rue passante, ou dans un centre commercial fréquenté, ou au mieux, à proximité d'un lycée. Privilégiez un local au centre ville.

L'emplacement est la clé du succès, mais il faut que ce local soit avant tout dans vos moyens.

Dans tous les cas, vérifiez bien que le local soit aux normes d'accessibilités et de sécurité. Dans quelle mesure, doit-il nécessiter des travaux? Si vous ne vous y connaissez pas, mieux vaut vous faire accompagner par un expert.



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Réaliser l'étude financière

D'abord établissez des hypothèses d'exploitation

Pour réaliser l'étude financière, vous devrez prendre des hypothèses les plus réalistes possibles. Nous allons prendre des hypothèses sur les principaux postes de dépenses, mais aussi des hypothèses sur les services

Local

Tout d'abord vous devrez prendre des hypothèses sur votre local. Vos visites vous ont donné une idée du prix de loyer et des frais d'agences! Si vous n'avez pas encore réalisé de visites, tapez sur google la recherche suivante : local commercial [nom de votre ville ou quartier].

Relevez le montant du loyer que vous mettrez dans les lignes *local* des tableaux financiers. Ajouter les frais d'agences immobilières (X4 du loyer) et la caution dans les Frais d'installation.

Les travaux d'accessibilité et de sécurité sont en fonction du respect des normes. Renseignez-vous quand vous visiterez un local et prévoyez un budget « travaux ».

Le véhicule auto-école

Vous devrez déterminer si vous voulez acheter ou louer votre véhicule.

Si vous achetez, vous devrez amortir votre véhicule dans la ligne dotation aux amortissements. Un véhicule auto-école s'amortie sur 3 ou 4 ans.

Si vous décidez de louer, le loyer apparaîtra dans la ligne charge d'exploitation.

Dans tous les cas, vous avez besoin de connaître le coût mensuel de ce véhicule. Une méthode est d'appeler les concessionnaires pour vous renseigner sur les tarifs à la vente ou à la location. Si vous n'avez pas la patience de le faire, sachez qu'une Peugeot 208 auto-école coûte environ 17 000 Euros et se loue sur 24 mois plus de 400 Euros/mois (1^{er} loyer aux alentours de 4000 à 5000 Euros).



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

L'aménagement de votre local

Essayer d'imaginer vos besoins en termes de mobilier et d'équipements multimédias et pédagogiques.

Pour évaluer le prix du mobilier (chaises de la salle de code, meubles salles et accueil) rendez-vous sur les sites internet de vendeurs de meubles (Ikéa, Bureau Valée etc...)

Pour les fournitures et le matériel pédagogique (projecteurs, DVD, affiches obligatoires), procurez-vous les catalogues d'EDISER, Code Rousseau et ENPC. Pour cela, récupérez-les auprès des professionnels de votre connaissance ou inscrivez-vous sur leur site internet respectif.

Impôts et Taxes

Sachez que vous ne payerez pas la taxe CFE (ex taxe professionnel) la première année.

Si vous pensez exercer en Entreprise Individuel, vous pourrez faire vos simulations de charges sociales sur le site <http://www.rsi.fr/simulateur-de-cotisations-sociales.html>

Là encore, si vous êtes demandeur d'emploi, vous pouvez être exonéré de charges sociales la première année. Vous pourrez affiner ces hypothèses avec l'aide de votre cabinet d'aide à la création.

Besoins en financement

Ils sont définis en fonction de la somme des charges et des investissements que vous avez pris en hypothèses précédemment. Mais ces besoin se définissent également à partir de vos économies disponibles.

Hypothèses de prix de vos services

Là c'est plus facile. Renseignez-vous sur les prix que pratiquent vos concurrents et ajustez les vôtres en fonction.

Si vos concurrents n'affichent pas leurs prix en ligne, faites une enquête de terrain.

Remplissez le tableau Excel

Maintenant que vous avez déterminé vos hypothèses, commencez à remplir le fichier Excel fourni.

Commencez par modifier l'état des mobilisations selon vos besoins, puis le compte de résultats à 12 mois, le plan de trésorerie à 12 mois, puis le compte de résultats à 3 ans.

Prenez bien soin à ne pas casser les formules de calculs car les feuilles Excel sont liées entre-elles.



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Rédiger le business plan

Rien de plus simple si vous avez suivi les conseils de ce document électronique. Reprenez les conclusions de vos études et en fonction de votre projet, modifiez l'un des 2 business plans fournis en exemple. Ces business plans reprennent le plan proposé dans le chapitre suivant.

L'étude sur vous-même, servira à démontrer à vos lecteurs que vous êtes l'homme de la situation. Que vous avez les capacités mentales, familiales et techniques pour réussir.

L'étude de marché doit révéler que vous connaissez parfaitement votre marché et que vous avez analysé tous les paramètres afin de créer les produits parfaits pour le conquérir.

Enfin, votre partie financière, devra prouver que votre projet est viable financièrement avec des données crédibles et objectives.

Pour cela copier-coller vos tableaux Excel dans ce document.

Pour utiliser le classeur Excel, il faut vous remplir la partie [Paramétrage] et le nombre d'inscription mensuel de la feuille CompteResultat12mois. La partie [Charges] de la feuille CompteResultat12mois est à compléter manuellement.

Ces informations se reportent sur les feuilles [PlanTreso12mois] et [CompteResultat3ans].

Prenez 2 minutes pour apprendre à utiliser le fichier Excel, cela vous fera gagner beaucoup de temps. S'il le faut, faites-vous aider par quelqu'un qui à l'habitude d'utiliser Excel.



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Plan d'un business plan

Résumé opérationnel

Il s'agit d'une synthèse rapide du plan de développement en quelques dizaines de lignes. Le résumé opérationnel doit présenter les points clés de votre projet afin de permettre à l'investisseur d'en avoir rapidement l'idée globale. Vous l'inciterez ainsi à vouloir en savoir plus.

L'élaboration de cette synthèse nécessite, par conséquent, la rédaction préalable du plan de développement et la maîtrise de tous ses aspects.

A. Présentation de l'offre

- Quelles sont les fonctionnalités des services proposés ?
- Qui paye le produit ou service fourni ?

B. Description du marché

- Quelle est la valorisation du marché visé ? quel est le volume du marché visé ?
- Quelles sont les perspectives d'évolution du marché ?
- Quel est le pourcentage du marché visé par l'entreprise ?
- Quels sont les concurrents directs ou indirects identifiés ?
- Quels sont les éléments de différenciation par rapport à la concurrence ?
- Quel mode ou réseau de distribution est susceptible d'être mis en place ?

C. Description de l'équipe

- Qui sont les membres clés de l'équipe de direction ?
- Quelles responsabilités ont été exercées ?
- Quels sont les recrutements envisagés ?

D. Financement

- Quel est le besoin de financement global du projet ?
- Quel est le montant des fonds recherchés ?



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

- Quels sont les résultats prévisionnels et plans de trésorerie sur les 12 premiers mois ? à trois ans ?
- Quel est le mode de sortie de l'investisseur ?

Présentation de l'offre

Nature de l'offre

- Réalisez une présentation des services.
- Quelles sont les performances des services (économies réalisées, confort d'utilisation, rapidité d'exécution, etc.) ?
- Quels sont les points forts de l'offre ? Ses points faibles ?

Stade de développement du projet

A quel stade de développement le projet se situe-t-il ? (concept, R/D, prototype/maquette, brevet, bêta test, mise sur le marché, etc.) ?

Technologies utilisées, brevets, marques

- Sur quelles technologies le projet est-il fondé ?
- S'agit-il de technologies standardisées ou développées spécifiquement pour le projet ?
- Qui détient les technologies utilisées (brevet, licence, etc.) ?
- Quelles marques sont déposées (France, Europe, etc.) ? par qui ?

Prix

Qui paye le produit ou le service fourni ? Quelles sont les sources de revenus de l'entreprise (utilisateurs et/ou tiers) ?

Marché - Environnement concurrentiel

Nature du marché

- Quelle est la valorisation du marché ?
- Quel est le volume du marché ?
- Est-ce un marché à dimension nationale ou internationale ?



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €
231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon
RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859
Tous droits réservés BSoft Team

- Quelle est l'évolution du marché ?
- Quels sont les acteurs du marché ? Dans la Région ? en France ?
- Ce marché est-il réglementé en France ? (conditions d'accès ; conditions d'exercice)
- Quel pourcentage de ce marché est-il visé par l'entreprise ?

Clientèle

- Quelle est la clientèle-cible ? quel est le profil des différents clients potentiels visés ?
- Que recherchent les clients potentiels visés ? Quels sont leurs besoins ? A quoi sont-ils sensibles ?
- Quel est l'intérêt de l'offre pour les clients potentiels visés ?

Concurrence

- Qui sont les principaux concurrents directs de l'entreprise ? Où sont-ils localisés ?
- Quel est leur profil (positionnement, image de marque, actionnariat, capitaux, chiffre d'affaires, rentabilité, parts de marché, stratégie, etc.) ?
- Quels sont leurs points forts par rapport au projet ? leurs points faibles ?
- Sont-ils en mesure de réaliser les services de l'entreprise ? sous quels délais ?
- Quels sont les éléments de différenciation de la concurrence par rapport au projet ?
- Quels sont les concurrents indirects de l'entreprise (produits ou services de substitution) ?

Objectifs Fixes

Calendrier d'exploitation

- Quel est le calendrier des investissements ?
- Quel est le calendrier de mise en exploitation ou de mise en service ?
- Quel est le calendrier de mise sur le marché ?

Parts de marché

- Quelle part de marché doit être détenue pour subsister sur le marché ? pour être bénéficiaire ?



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €
 231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon
 RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859
 Tous droits réservés BSoft Team

- Quelle part de marché est visée par l'entreprise ? à quelle échéance ?

Chiffre d'affaires

- Quelles sont les hypothèses de prévisions de chiffre d'affaires ?
- En combien de temps ces prévisions de chiffre d'affaires seront-elles réalisées ?

Rentabilité

- Quel est le chiffre d'affaires à réaliser pour atteindre le point mort ?
- Quand le point mort doit-il être atteint ?
- Quand l'entreprise commencera-t-elle à faire des bénéfices ?
- Quelles sont les perspectives de rémunération des investisseurs ?



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Stratégies de l'entreprise

Stratégies

- Quelles sont les stratégies mises en place par l'entreprise (maîtrise des compétences clés, alliances ou associations éventuelles, etc.) ?
- Quelle est la stratégie de l'entreprise en matière de recherche ? en matière de protection industrielle ?
- Quelle est la stratégie de l'entreprise en matière de développement (croissance interne, croissance externe, etc.) ?

Production/Sous-traitance

- Que va produire la société ?
- Quels moyens sont nécessaires ?
- Quels approvisionnements sont nécessaires ?
- Quelle sera la production confiée à la sous-traitance ?
- Quels sont les besoins financiers liés au cycle de production ?

Distribution

- Quel système de distribution a été retenu ?
- L'entreprise disposera-t-elle d'un réseau de vente interne ou externe ? en France ? à l'étranger ?
- Quels sont les investissements nécessaires pour mettre en place le réseau (recrutement, etc.) ?
- Quels sont les besoins financiers liés au cycle de commercialisation ?

Plan Marketing

- Comment l'entreprise va-t-elle communiquer pour faire connaître son offre ?
- Quelle est la stratégie de marque ?
- Quelle politique de communication sera mise en œuvre ? Quel type de promotion ? Quel type de publicité ? sur quels medias ?



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €
231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon
RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859
Tous droits réservés BSoft Team

- A quel niveau l'entreprise envisage-t-elle de communiquer (niveau régional, national, européen, etc.) ?
- Quelle est la politique de prix retenue par l'entreprise ? (' rapport qualité/prix ')
- Quels sont les investissements nécessaires pour faire connaître l'offre de l'entreprise ?
- Quel est le coût d'acquisition d'un client ? Quel est le coût de fidélisation d'un client ?

Installations et équipements

- Quels sont les équipements nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise (machines, matériel, mobilier, etc.) ?
- Quels sont les besoins de l'entreprise au plan immobilier (surface de locaux, etc.) ?
- Quels sont les investissements correspondants à réaliser (aménagement spécifiques, etc.) ?
- Quels sont les besoins de financement liés à la mise en œuvre de l'exploitation ?

Partenariats stratégiques

Des partenariats ont-ils été (ou seront-ils) conclus ? auprès de qui ? à quel prix ?

Fournisseurs

- Quels seront les fournisseurs de l'entreprise ? L'entreprise dépendra-t-elle d'un ou de plusieurs de ses fournisseurs ? Pourra-t-elle en changer ?
- Les fournisseurs de l'entreprise seront-ils localisés en France ? à l'étranger ?
- Quelles seront les conditions de paiement ? les délais de livraison ?

Résultats atteints

- Chiffre d'affaires dès à présent réalisé,
- Etat d'avancement du projet (réalisation d'un prototype, dépôt d'un brevet, constitution d'une gamme de produits ou services, etc.),
- Etat d'avancement au plan commercial (prospects, contrats signés, etc.).



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Equipe de direction- Management- Ressources Humaines

Présentation de l'équipe de direction

- Qui sont les membres clés de l'équipe ? (nom, prénom, âge)
- Quelles formations ont été suivies ?
- Quelles responsabilités ont été exercées ? quelles expériences ont été acquises ?
- Quelles réalisations professionnelles peuvent servir de références ?
- Quels sont leurs domaines de compétence dans le projet ?

Constitution de l'équipe de direction

- D'où vient l'idée du projet ? Qui est à l'origine du projet ?
- Comment l'équipe de direction s'est-elle constituée autour de ce projet ?
- Comment est organisée l'équipe de direction ?
- Quelles sont les qualités et complémentarités des membres de l'équipe de direction ?

Management

- Ressources humaines
- Présenter un organigramme de l'entreprise
- Quels sont les effectifs actuels de l'entreprise, les effectifs nécessaires à atteindre ?
- Quels sont les points forts et points faibles des effectifs actuels ?
- Quelles sont les mesures à prendre pour remédier aux points faibles (recrutement, etc.) ?
- Quel est le calendrier de recrutement ?
- Un système d'intéressement des salariés sera-t-il mis en place ? (stock options, etc.)



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Aspects Juridiques

Forme juridique

- Calendrier
- Quelle est/sera la forme juridique de la société ? le montant de son capital ?
- Quels sont les représentants légaux ? - Quel est le calendrier de création de l'entreprise ?
- La société a-t-elle été constituée ? a-t-elle commencé son activité ?

Evolution du capital social

- Quelle est la répartition actuelle du capital (identité des actionnaires, quote-part du capital détenue, etc.) ?
- Des pactes d'actionnaires ont-ils été conclus ?
- Quelle sera l'évolution du capital à terme (contrôle, ouverture du capital, introduction en bourse, etc.) ?
- Quels sont les effets des augmentations de capital en termes de dilution ?
- Les salariés pourront-ils devenir actionnaires de la société (stock options, etc.) ?

Protection industrielle

- Quelle est la durée de vie du produit ?
- Des brevets ont-ils été déposés ? Qui est propriétaire des brevets ? Existe-t-il des brevets concurrents ?
- L'entreprise détient-elle un savoir-faire particulier ? développé par l'entreprise ?
- Des marques ont-elles été déposées ? Des noms de domaine ont-ils été enregistrés ?



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €
231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon
RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859
Tous droits réservés BSoft Team

Besoins de financement

Besoin de financement global

- Quel est le besoin de financement global du projet ?
- Quels sont les fonds dont l'entreprise doit disposer pour financer le projet dans les meilleures conditions ?
- Quelle est la destination du financement (investissements à réaliser, besoin en fonds de roulement, etc.) ?
- Quelle est la quote-part du financement affectée aux dépenses de publicité/marketing ? aux charges externes ? aux frais de personnel ?

Montant des fonds recherchés

- Quel est le montant des fonds recherchés auprès des investisseurs ?
- Quel type d'action est proposé aux investisseurs ?
- Quelle proportion de capital est proposée aux investisseurs ? Quelle est la valorisation de l'entreprise ?
- Quel est le calendrier des besoins de financement ?

Rentabilité de l'investissement

Quels sont les éléments susceptibles d'améliorer la rentabilité du projet ?

Documents financiers

Tableaux de financement prévisionnels

- calendrier des besoins,
- nature des augmentations de capital successives,
- prévisions de dilution du capital

Comptes de résultat prévisionnels mensuels sur les 12 premiers mois

Au niveau des produits

- identification des différentes catégories de produits (ventes, publicité, etc.),



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

- identification du prix unitaire du produit ou du service fourni,
- volume du chiffre d'affaires envisagé,
- incidences de la non réalisation des objectifs (effets de la concurrence, etc.).
- Au niveau des charges :
 - identification des charges fixes (charges supportées quel que soit le niveau d'activité de l'entreprise),
 - identification des coûts variables (coûts proportionnels en fonction de l'activité),
 - identification du coût de revient unitaire du produit ou du service fourni.

Compte de résultat annuel sur trois ans

Plan de trésorerie mensuel sur les 12 premiers mois

- Quels sont les délais de paiement de la clientèle ? les conditions de règlement des fournisseurs ?
- Quels sont les pics identifiés de trésorerie ? le montant des découverts bancaires ? les motifs de ceux-ci ? les moyens d'y remédier ?
- En cas de réalisation d'un chiffre d'affaires inférieur à 20% des prévisions, l'entreprise encourt-elle le risque d'un état de cessation des paiements ?

Modes de sortie des investisseurs

- une introduction en bourse,
- le rachat par un industriel,
- le rachat par un financier.



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team

Conclusion

Ici se termine ce guide. Il vous a permis de comprendre pourquoi rédiger un business plan par vous-même était si important.

La rédaction de celui-ci vous a obligé à vous poser les bonnes questions sur vous et sur votre projet. Il vous a permis de réaliser une étude de marché et financière à moindre frais.

Enfin vous avez pu rédiger votre business-plan en vous inspirant des 2 études de cas au format Word accompagnées de leur classeur Excel.

J'espère que ce document vous a fait gagner beaucoup de temps et économiser beaucoup d'argent.

Au nom de toute l'équipe de BSoft Team, je vous souhaite tous nos vœux de succès dans votre projet.



www.bsoft-team.com

SARL au capital de 6000 €

231 Av Jean Jaurès 69007 Lyon

RCS de Lyon n° SIREN 509 711 859

Tous droits réservés BSoft Team