

# Formation interne Business plan

# Qu'est-ce qu'un business plan?

Le business plan sert à traduire un projet d'entreprise par les chiffres. Il permet de déterminer (avec une marge d'erreur) :

- La viabilité d'un business model
- Les résultats probables (vision statique)
- Les besoins de trésorerie (vision dynamique)
- Les objectifs de CA
- Les hypothèses de taux de marge
- Les budgets de charges



# Pourquoi faire un business plan ?

Généralement on établit un business plan dans les cas suivants :

- Création d'entreprise
  - Pour voir la viabilité du projet
  - Pour demander un financement bancaire
  - Pour obtenir des aides (RDI, ADIE, etc.)
- Développement d'entreprise
  - Dans le cadre d'un nouveau projet (voir ci-dessus)
  - Pour anticiper l'année à venir post bilan

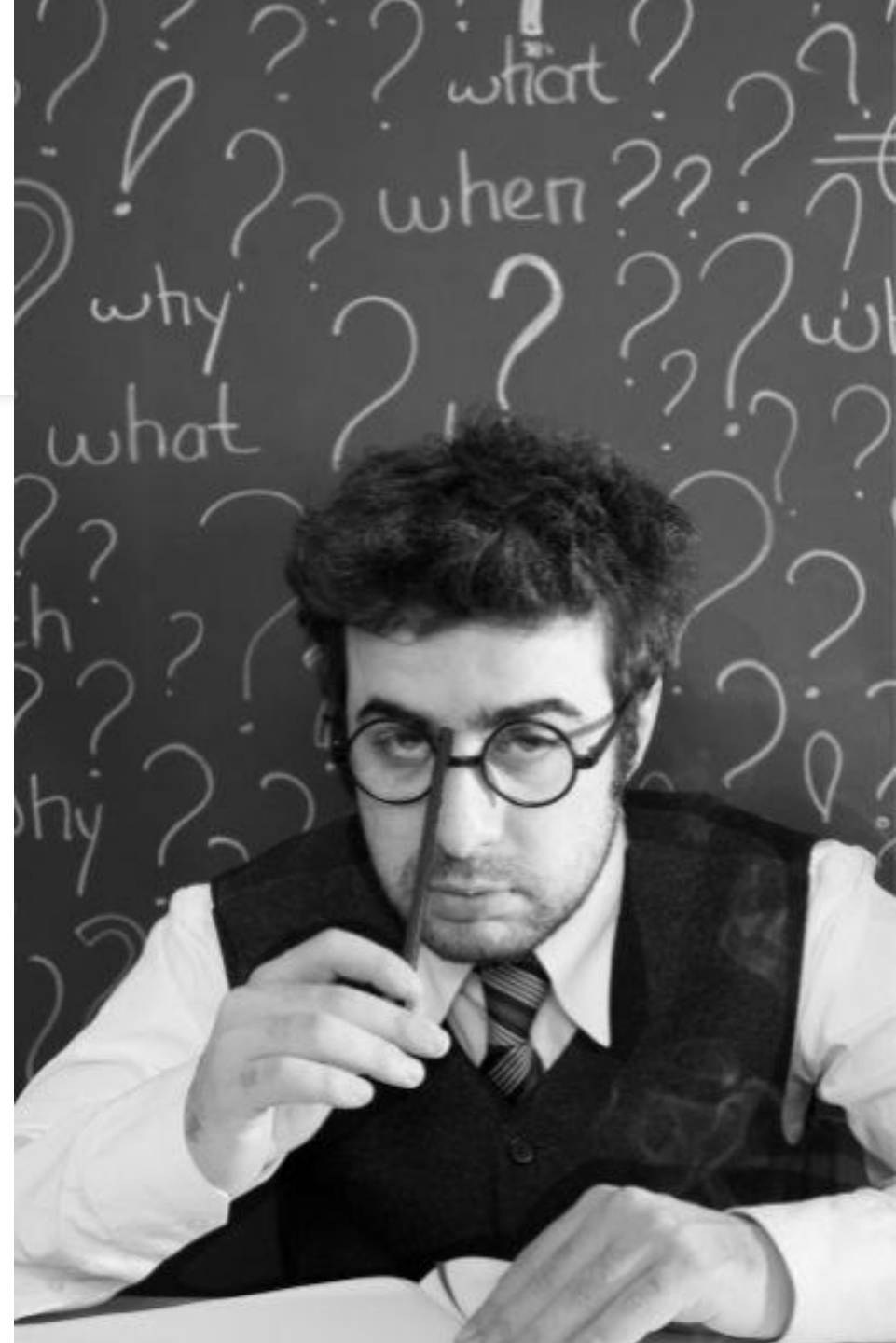
Le prévisionnel n'est pas forcément effectué pour rechercher un emprunt, il est peut être effectué pour donner une vision de son activité au chef d'entreprise.



# Que trouve t-on dans un business plan ?

Le business plan nous présente, dans un livrable d'une vingtaine de page :

- Une présentation écrite du projet (1 page maximum)
- Les investissements nécessaires
- Les financements probables
- Les objectifs de CA
- Les budgets de charges
- Les hypothèses de résultat
- Les variations de trésorerie



# Que contrôle la banque ?

Lorsque le prévisionnel financier est effectué dans le cadre d'une recherche d'emprunt, vous devez vérifier les points suivants (au minimum) :

- Cohérence du chiffre d'affaires annoncé
  - Par rapport à l'exploitant précédent
  - Par rapport à la moyenne du marché local
  - Par rapport aux capacités physiques (restaurant par exemple)
  - Progressivité du CA et saisonnalité
- Cohérence des budgets
  - Masse salariale
  - Charges fixes
- L'emprunt finance des actifs réels
  - Pas le stock
  - Pas la communication
- Cohérence des investissements (prix d'achat du fdc)
- Trésorerie positive tout au long du projet
- CAF > annuité d'emprunt



# Nos engagements envers le client

Le client attend d'obtenir son financement. Nous lui garantissons :

- De présenter le projet à nos banquiers partenaires
- D'effectuer jusqu'à 3 versions gratuitement pour adapter le prévisionnel aux demandes des banques.



# Combien facture t-on un business plan ?

Le prévisionnel est facturé :

- 200€ HT pour un prévisionnel simple (SCI, VTC)
- 400€ HT pour un prévisionnel de création d'activité moins simple
- Au-delà pour les prévisionnels plus complexes et pour les prévisionnels de développement



# Objectif Temps passés

1/3 du temps pour comprendre le projet

1/3 du temps pour préparer sur RCA

1/3 du temps pour le présenter au client puis l'ajuster

Base temps : 100€ HT de l'heure

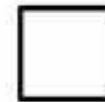


# Les éléments à fournir par le client

Le client doit nous fournir :

- Un descriptif de son activité
- La liste détaillée et chiffrée de ses investissements
- Le montant de son apport
- Le montant de l'emprunt qu'il envisage demander
- Le chiffre d'affaires qu'il compte faire mois par mois
- Le taux de marge moyen
- La liste détaillée et chiffrée des charges qu'il a déjà identifiées

*CHECKLIST*





---

Des questions avant de passer au logiciel ?