**Modèle du Business Plan :**

**Secteur du commerce**

1. **LE PROJET**
   1. 1.1. **Présentation du projet**

* L’activité envisagée,
* Description du projet,
* Construction du projet : rachat ou création pure ?
* Localisation de la future activité

1.2. **Le porteur du projet**

* CV à présenter de manière moins formelle, surtout les formations et les expériences en lien direct avec sa future activité,
* Rôle dans le projet : Salarié ? Gérant ?
* Statut au sein du projet

1.3. **La structure juridique, fiscale et sociale**

De la structure juridique envisagée, dépendra la fiscalité à appliquer :

- SARL,

- TPE, Entreprise individuelle,

- Auto entrepreneur…

L’aspect social ne concerne ici que le gérant : sera-t-il salarié ou non salarié ?

- Aspects fiscaux de la société SARL:

- Soumise à l’IR

- Soumise à l’IS,

- Régime de TVA à choisir

1.4. **Situation et marché**

Il s’agit, ici, d’une analyse concurrentielle à effectuer. On doit démontrer tous les avantages de la future activité par rapport à ses concurrents. Ces avantages peuvent concerner :

* Situation géographique de la société et/ou des produits ou services proposés,
* Atouts des produits / services,
* Atouts face à la concurrence,
* Atouts vis-à-vis des clients…
* Qui sont les concurrents présents sur le marché ? Quelles sont les entreprises qui ont les plusgrosses parts de marché ?
* Quelle est la taille des principaux concurrents ? Où sont-ils situés et comment choisissent-ils leurs emplacements ?
* Quels sont les facteurs de réussite de certains concurrents et les raisons d’échec des autres ?
* Quels sont les produits proposés par les concurrents ? Quels sont les caractéristiques de ces produits : prix, qualité, mode de commercialisation, mode de distribution, service après-vente ou garantie,…. ?
* Comment communiquer auprès des consommateurs ?
* Comment se différencier des concurrents : qualité, prix, proximité, réseau, service après vente,…. ?

1. **LES MOYENS MIS EN ŒUVRE** 
   1. Répertorier l’ensemble des **moyens économiques** à engager qui sont nécessaires au démarrage de l’activité, de manière chiffrée puis pour les 3 années suivantes. Les investissements concernent le plus souvent les biens matériels, immatériels ou financiers :

* Achat d’un fonds de commerce ou d’un local,
* Agencements (meubles, décoration, travaux…),
* Publicité,
* Matériel et outillage,
* matériel du transport, informatique….

Ces données chiffrées doivent permettre d’établir un plan de financement, un bilan, un compte de résultat et un plan de trésorerie prévisionnels sur les 3 années à venir.

* 1. **Prévoir les moyens de financement**

Ces dépenses (investissements + autres frais) doivent être financées.

Il va ainsi falloir détailler les différents modes de financement, ainsi que les remboursements éventuels sur les 3 ans à venir.

Sont ainsi à distinguer :

* Les apports des associés : ces apports peuvent être en capital, en compte courant, en nature…
* Les prêts bancaires : remboursables de manière périodique avec un taux d’intérêt qui y est appliqué,
* Les prêts de la part d’autres organismes éventuellement
  1. **les moyens humains**
* Nombre de salariés,
* Montant des salaires,
* Montant des cotisations patronales,
* Evolution des salaires d’une année à l’autre
  1. **les ventes et les charges**

Les ventes et les charges sont probablement les éléments les plus délicats du business plan. Elles sont généralement difficiles à évaluer avec précision. On peut être pessimiste dans ces prévisions. Il ne faut pas hésiter à sous estimer le montant des ventes et à surestimer le montant des charges.

Voir, par ailleurs, le support montrant les modèles à utiliser dans cette partie:

* **CPC Prévisionnelle,**
* **Trésorerie Prévisionnelle,**
* **Eventuellement Bilan Prévisionnel.**