MODÈLE VIERGE

Business plan

Nom du projet	
Porteur(s) de projet	
Statut juridique envisagé	
Adresse ou zone d'activité	
Destinataire du document (banque, investisseur, associé)	
Date	

Mode d'emploi : remplacez chaque question par votre réponse et complétez les tableaux. Comptez 5 à 10 pages pour un usage interne, 15 à 25 pages pour une banque ou un investisseur. Pour calculer automatiquement le prévisionnel, utilisez le simulateur gratuit : entreprisma.fr/outils/business-plan.

Modèle de business plan gratuit proposé par Entreprisma — entreprisma.fr/outils/business-plan — libre d'utilisation.

1. Synthèse du projet

À rédiger en dernier, sur une page. C'est souvent la seule partie lue en entier.

Quel problème votre entreprise résout-elle, et pour qui ?

Que vendez-vous, à quel prix et par quel canal ?

Pourquoi maintenant, et pourquoi vous ?

Quel montant cherchez-vous, et à quoi servira-t-il ?

Chiffres clés

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires HT			
Résultat net			
Trésorerie en fin d'année			
Effectif (dirigeant compris)			

2. Le porteur de projet

Le banquier finance d'abord une personne : montrez que vous savez faire ce métier.

Parcours, diplômes et expériences en lien avec le projet.

Compétences déjà acquises et compétences à renforcer (formation, associé, prestataire).

Motivation et situation personnelle (revenus pendant le démarrage, disponibilité).

Associés éventuels : rôle de chacun et répartition du capital.

3. Le projet et l'offre

Décrivez précisément ce que le client achète.

Produits ou services proposés, avec un exemple concret de commande.

Prix de vente HT et logique de fixation du prix.

Ce qui vous distingue des solutions existantes.

Stade du projet : idée, test, premières ventes, précommandes.

4. Étude de marché

Chaque chiffre doit avoir une source (INSEE, CCI, fédération professionnelle, étude sectorielle).

Clientèle visée : qui achète, combien, à quelle fréquence.

Taille du marché sur votre zone et tendance (croissance, stabilité, recul).

Preuves de la demande : entretiens, prévente, lettres d'intention, devis signés.

Concurrence

Concurrent	Offre	Prix	Forces	Faiblesses

5. Stratégie commerciale

Comment les clients vont vous connaître, puis acheter.

Canaux d'acquisition (vitrine, réseau, salons, site, réseaux sociaux, prescripteurs).

Budget marketing mensuel et coût estimé pour gagner un client.

Objectif de clients par mois au démarrage, puis à 12 mois.

Politique commerciale : remises, délais de paiement, fidélisation.

6. Organisation et moyens

Ce qu'il faut pour produire et vendre.

Équipe au démarrage et recrutements prévus (poste, date, coût).

Locaux : surface, emplacement, loyer, durée du bail.

Matériel, logiciels, véhicules, fournisseurs principaux et conditions de paiement.

7. Statut juridique, fiscal et social

Le statut change vos cotisations, votre protection sociale et votre fiscalité.

Statut retenu (micro-entreprise, EI, EURL, SASU, SAS, SARL) et raisons du choix.

Régime fiscal (impôt sur le revenu ou impôt sur les sociétés) et régime de TVA.

Rémunération prévue du dirigeant et date de début.

8. Prévisionnel financier

Trois tableaux attendus par toutes les banques. Montants en euros HT.

Plan de financement initial — besoins

Besoin	Montant
Investissements (travaux, matériel, véhicule)	
Frais de création (immatriculation, conseil)	
Stock de départ	
Besoin en fonds de roulement	
Trésorerie de sécurité	
Total des besoins	

Plan de financement initial — ressources

Ressource	Montant
Apport personnel	
Apports des associés	
Prêt d'honneur	
Emprunt bancaire	
Subventions et aides	
Total des ressources (égal au total des besoins)	

Compte de résultat prévisionnel

Poste	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires HT			
Achats et coûts variables			
Marge brute			
Loyer et charges externes			
Salaires et charges sociales			
Rémunération et cotisations du dirigeant			
Excédent brut d'exploitation			
Dotations aux amortissements			

Intérêts d'emprunt			
Impôt sur les bénéfices			
Résultat net			

Plan de trésorerie — première année

Mois	Encaissements	Décaissements	Solde du mois	Trésorerie fin de mois
Mois 1				
Mois 2				
Mois 3				
Mois 4				
Mois 5				
Mois 6				
Mois 7				
Mois 8				
Mois 9				
Mois 10				
Mois 11				
Mois 12				

Seuil de rentabilité

Calcul	Montant
Charges fixes annuelles	
Taux de marge sur coûts variables (en %)	
Seuil de rentabilité = charges fixes ÷ taux de marge	
Mois où le seuil est atteint	

9. Risques et plan d'action

Montrer les risques rassure davantage que les cacher.

Étapes clés des 12 prochains mois (ouverture, premiers clients, recrutement).

Risques principaux

Risque	Probabilité	Impact	Parade prévue

10. Annexes

Pièces souvent demandées pour un prêt professionnel.

Pièce d'identité et CV du porteur de projet.

Justificatif de l'apport personnel.

Devis des investissements, lettres d'intention ou bons de commande.

Statuts ou projet de statuts, bail ou promesse de bail.

Sources de l'étude de marché.