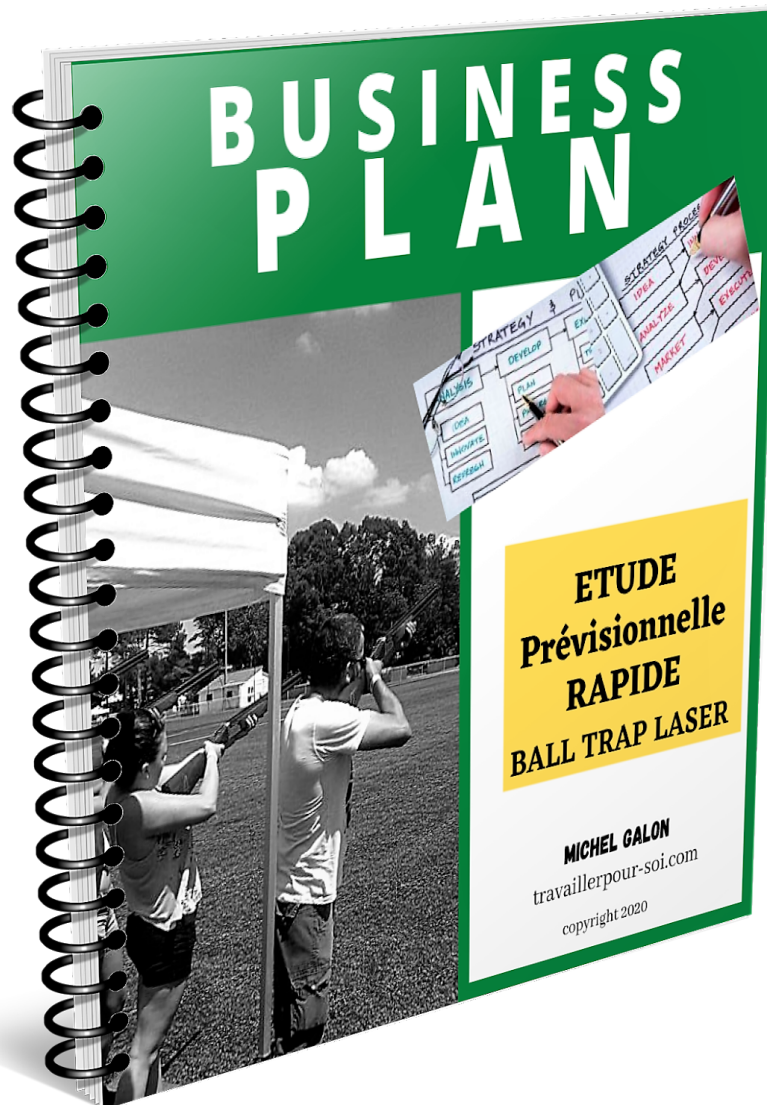


# Activité Ball Trap Laser

Guide pour la réalisation de votre Business Plan

---



# Avertissement

Le fait d'avoir reçu ce présent document vous donne le droit de le conserver et de le consulter quand vous en avez besoin, sous forme électronique ou imprimé.

En aucun cas vous n'avez le droit :

- **De reproduire tout ou partie de ce contenu sauf pour votre usage personnel**
- **De diffuser gratuitement ou non ce contenu**
- **De le proposer en bonus**

Il est également **interdit de le revendre** : ce produit est soumis à licence standard et sa forme numérique le protège de la revente même si vous ne l'utilisez plus et détruisez toutes les copies en votre possession.

Le contenu de cette formation représente mon avis et mon expérience. J'ai apporté un soin particulier à fournir des informations exactes.

Néanmoins, il se peut qu'il y ait des erreurs ou des données qui ne sont plus valables à un moment précis.

Il se peut aussi que vous n'obteniez pas les résultats escomptés.

En tout état de cause, je n'en suis pas responsable.

Michel Galon

## Introduction

**Cette étude est à titre informative, il faudra obligatoirement l'adapter à votre propre projet.**

Cette étude vous présente tous les postes financiers d'une entreprise. Il vous suffit de modifier les montants de ces différents postes avec vos chiffres pour avoir votre propre résultat.

A noter que cette étude est adaptable à n'importe quel projet.

Elle est d'une extrême simplicité mais durant ma carrière professionnelle, et pour mes diverses créations d'entreprises, j'ai toujours utilisé ce genre de calcul simple et rapide pour une première approche avec le banquier.

Ensuite, votre conseiller bancaire peut vous demander une étude plus détaillée réalisée par un centre de gestion. Mais si vous défendez bien votre affaire, ce document devrait suffire.

De toutes façons, si vous faites appel à un centre de gestion pour réaliser votre étude prévisionnelle, il utilisera les mêmes chiffres présents dans ce document.

# Table des Matières

<b>Avertissement</b>	<b>2</b>
<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>Présentez-vous</b>	<b>5</b>
<b>Définir votre projet</b>	<b>5</b>
<b>Quel est son objectif ?</b>	<b>5</b>
<b>Le marché</b>	<b>6</b>
<b>Structure juridique</b>	<b>6</b>
<b>Dossier financier</b>	<b>7</b>
<b>Rémunération de la gérance</b>	<b>7</b>
<b>Détail du calcul prévisionnel.</b>	<b>7</b>
<b>Les CHARGES d'installation</b>	<b>8</b>
<b>Information sur le Financement</b>	<b>8</b>
<b>Analyse du résultat</b>	<b>10</b>
<b>Calcul de votre étude prévisionnelle avec le fichier EXCEL</b>	<b>11</b>
<b>Les Cotisations SSI ( Sécurité Social des Indépendants)</b>	<b>12</b>
<b>Le calcul de vos cotisations.</b>	<b>12</b>
<b>Exemple simple de calcul du SSI</b>	<b>13</b>

# Étude Prévisionnelle de lancement de votre activité Ball Trap Laser

## Présentez-vous

La première des choses pour commencer votre business plan est de vous présenter en affichant votre CV.

Soyez le plus précis et détaillé que possible. Indiquez si vous avez des associés, cogérants ou investisseurs.

## Définir votre projet

Expliquez en détail votre affaire: (servez vous du Guide de démarrage )  
Présenter votre activité.

## Quel est son objectif ?

Détaillez au maximum. ( aidez vous du guide de démarrage)

- Donner une date de démarrage.
- location aux professionnels
- location aux privés... etc

## Le marché

- Donnez des informations sur le potentiel de votre marché.
- Détail sur votre clientèle : comités des fêtes, entreprises, CE (pensez à faire une petite étude de marché auparavant)
- Donnez des informations sur la concurrence déjà en place.

## Structure juridique

- Quel sera votre statut juridique : entreprise individuelle, SARL, micro-entreprise...(sous certaines conditions).

Je conseille le statut de TNS pour commencer car le coût des cotisations sociales pour le statut de TNS est moins important que pour un salarié ... et peut être utile en cas de coup dur car vous pouvez réduire ou annuler ponctuellement votre rémunération.

## Dossier financier

Indiquez votre besoin financier et le montant de votre apport personnel. Pour qu'un prêt bancaire soit accepté vous devez avoir un apport personnel d'au moins 30 % de la somme total demandée.

## Rémunération de la gérance

Évaluer votre rémunération. Ne soyez pas trop gourmand au début afin de ne pas nuire au démarrage de votre entreprise.

Note : Pour les explications du calcul des charges SSI, voir à la fin de ce document.

## Détail du calcul prévisionnel.

Pour cette étude, le chef d'entreprise gère seul son entreprise. Si vous prenez un salarié ou un associé, il faudra ajouter pour le calcul, les charges en conséquences et, éventuellement, dégager un chiffre d'affaire complémentaire pour être en mesure de payer ces charges en plus.

Pour cette étude la rémunération de la gérance (1 personne TNS) est estimée à **1 300€/mois**. Vous pouvez faire votre propre calcul avec une rémunération moindre.

# Les CHARGES d'installation

**Coûts d'installation et d'aménagement : (variable suivant votre projet personnel):**

Système ball trap laser complet + tir indoor	25 000
Véhicule utilitaire occasion type "trafic"	10 000
tente réception 3mx3m + table pliante	500
Publicité de lancement	3 000
Fond de roulement	3 000
<b>Total</b>	<b>41 500 HT</b>



# Information sur le Financement

**NOTE IMPORTANT :** Pour que votre financement bancaire soit accepté, il faut que vous ayez un apport **d'au moins 30 %** de la somme totale, sans cela, votre dossier ne sera pas accepté.

**Dans le cas présent il faut un apport personnel d'environ 12 000€**

Charges Annuelles	
<b>Frais divers :</b>	
Fournitures bureau	350
Assurance	500
Téléphone/internet	800
Publicité	4 000
carburant	4 000
Honoraires comptables	1 500
Honoraires sociaux	390
Services bancaires	300
Réparations entretien (véhicule)	1 000
<b>Remboursement d'emprunt:</b>	
29 000€ - Prêt sur 7 ans à 2% = 370€/mois (assurance comprise)	4 440
<b>Rémunération de la gérance:</b>	
1 gérant TNS à 1 300€/mois	15 600
charges sociales SSI	6 550
<b>Taxes:</b>	
Contribution économique territoriale	1 500
Taxe d'apprentissage	90
<b>Total</b>	<b>41 020</b>

## Analyse du résultat

D'après ce calcul et pour que votre affaire soit viable vous devez dégager un chiffre d'affaire d'environ **41 000€** pour payer toutes vos charges et avoir un revenu.

Ces charges sont également votre seuil de rentabilité. Si vous dégager moins de chiffres que le montant de ces charges votre affaire perd de l'argent

Pour obtenir ce résultat il faudra réaliser impérativement réaliser minimum **44 prestations par an** à 933 HT (833€ HT + 100€ déplacement)

C'est faisable, car vous pouvez normalement arriver à dégager plus de chiffre d'affaire, mais il faudra accés vos efforts sur la communication auprès des acteurs de ce marché et principalement celui des agences événementielles.

Aussi, votre résultat dépendra principalement de vous, de la qualité de vos prestations et principalement de l'énergie que vous mettrez dans votre activité. Le résultat peut aussi varier suivant l'importance des charges mais il peut aussi évoluer suivant votre chiffre d'affaire .

Dans les premières années essayez de limiter les charges au maximum... surtout au niveau salarié ( c'est le poste le plus onéreux). Si vous pouvez faire seul au début, faites le.

**NOTE:** *ce calcul, basé sur ma propre expérience, est donné à titre d'exemple, veuillez ne pas le prendre tel quel pour votre propre étude.*

## Calcul de votre étude prévisionnelle avec le fichier EXCEL

Vous avez joint à ce pack une étude sous format excel encore plus précise que cette première étude.

Elle permet de créer un prévisionnel plus professionnel mais aussi des simulations de rentabilités suivant les investissements que vous prévoyez faire.

Elle ai déjà pré-rempli avec les chiffres de l'étude ci-dessus. Il ne vous reste plus qu'à effectuer les modifications avec vos propres montants. Les changements sont automatiques et prêt à être imprimés.

# Les Cotisations SSI ( Sécurité Social des Indépendants)

Je voulais aborder rapidement ce sujet car vous êtes nombreux à me demander des renseignements sur ce point.

Si vous vous mettez à votre compte en tant que TNS (Travailleur Non Salarié), vous dépendrez obligatoirement du régime de la [Sécurité Sociale des Indépendants](#) pour votre couverture sociale.

## Le calcul de vos cotisations.

**Sans entrer dans de longues explications, voici une explication simple du calcul du SSI:**

Pour votre première année d'exercice le SSI ne connaît pas votre revenu, le calcul se fait alors sur la base d'un revenu forfaitaire de: 7 337€ pour l'année. Vos cotisations annuelles seront donc de 3 102€ (en gros 42% du revenu) soit 775€ à payer chaque trimestre... **dès le 3eme mois.**

Vous commencerez à payer 90 jours après l'enregistrement de votre entreprise. Attention ! Je dis bien après l'enregistrement, et non le démarrage de votre entreprise.

Prévoyez de la trésorerie nécessaire pour votre fond de roulement, car il peut y avoir un battement de quelques semaines, voire mois, avant que votre entreprise commence à gagner de l'argent.

L'appel des cotisations se fait tous les trimestres, il peut être aussi mensualisé.

Quand vous aurez terminé votre première exercice, le SSI connaîtra votre véritable revenu, il y aura alors une régularisation d'effectuer ... en plus ou en moins par rapport à ce que vous avez payé avec le revenu forfaitaire.

## Exemple simple de calcul du SSI

Si vous vous octroyez une rémunération mensuelle de 1 500€, votre revenu sur l'année sera de 18 000€. Vos cotisations pour l'année suivante seront d'environ 7 560€ (environ 42% du revenu), soit 630€/mois.

Dans le milieu des travailleurs indépendants ont dit, pour résumer, qu'on paye en gros en cotisations SSI, environ 50 % de notre revenu. Oui je sais, ça fait mal et j'ai toujours trouvé ça excessif.

Cela dit, je ne suis pas un expert du calcul SSI qui, il faut bien le dire, est assez complexe pour celui qui vient de le découvrir. Cela devrait être plus simple avec les nouvelles dispositions qui vont avoir lieu en 2018.

Cela dit, je vous conseille malgré tout de vous renseigner auprès d'un centre de gestion pour avoir vraiment toutes les données bien précises à ce sujet. La chambre de métiers peut aussi vous aider.

Vous voici arrivé à la fin de ce document. J'espère sincèrement qu'il vous aura aidé dans la réalisation de votre business.

N'hésitez pas à me donner votre avis et commentaires ou me poser vos questions. J'essaierai d'y répondre au plus vite.

([contact@travaillerpour-soi.com](mailto:contact@travaillerpour-soi.com))

Je vous souhaite une très bonne réussite dans votre projet.

Michel