

# 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 ces mêmes chiffres présents dans ce document.

# Étude Prévisionnelle

## Activité Sellier-Garnisseur :

### 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

- *Présenter votre activité.*
- *Quel est son objectif? (détailler ce que vous envisagez de faire)*
- *Donner une date de démarrage.*
- *Lieu d'implantation.*
- *Local en location ou à votre domicile*
- *... Détailler au maximum.*

## Le marché

- *Donnez des informations sur le potentiel de votre marché.*
- *Détail sur votre clientèle : privée, professionnelle, 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,*
- *SAS*
- *Association,*
- *Micro-entreprise,*

## Votre Statut Social

Si vous créez une société, je conseille le statut de TNS (travailleur non salarié) 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

## 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 ( Sécurité Sociale des Indépendants), voir à la fin de ce document.

## Détail du calcul prévisionnel.

Pour le calcul de ce business plan, l'entreprise est gérée par 1 personne à temps plein (statut TNS) à 1 200€/mois

Si vous prenez un salarié ou un associé en plus, 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 supplémentaires.

# Les CHARGES

Coûts d'installation et d'aménagement d'un atelier de sellier garnisseur *(variable suivant votre projet personnel.)*

Equipement matériel et outillage: machine à coudre, compresseur, agrafeuse, outils et petits accessoires divers	2 500
Fournitures (tissus, vinyle, fils, agrafes, clous...)	1 000
Travaux et aménagement:	3 000
Publicité de lancement	4 000
Véhicule utilitaire occasion	10 000
bureautique (ordinateur, imprimante, logiciel compta...)	1 500
Fond de roulement	2 000
<b>Total</b>	<b>24 000 HT</b>

<b>Charges Annuelles</b>	
<b>Achats consommés:</b>	
Electricité	600
Eau	250
<b>Frais divers :</b>	
Fournitures bureau	300
PTT	500
Assurance	400
Téléphone/internet	200
Publicité	4 000
Indemnités kilométriques	800
Réparation/entretien	500
produits d'entretien	200
Honoraires comptables	1 000
Honoraires sociaux	390
TPE ( terminal de paiement)	250
Services bancaires	100
<b>Remboursement d'emprunt:</b>	
<b>17 000€</b> - Prêt sur 7 ans à 1,10 = 210 €/mois (ass. comprise)	2 520
<b>Rémunération de la gérance:</b>	
1 gérant TNS à 1 100€/mois	13 200
charges sociales SSI	6 200
<b>Taxes:</b>	
Taxe foncières	600
Contribution économique territoriale	800
Taxe d'apprentissage	90
<b>Loyer location local ( 200m2)</b>	3 500
<b>Total</b>	<b>36 400</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 7 000€**

Il y a également 7 800€ de TVA à avancer. Si besoin, prévoir un prêt relais TVA sur 3/4 mois.

D'après ce calcul et pour que votre affaire soit viable vous devez dégager un chiffre d'affaire d'environ **36 000€** pour payer toutes vos charges et avoir un salaire.

Ce chiffre d'affaire est également votre seuil de rentabilité, en dessous votre affaire perd de l'argent

Pour dégager ce chiffre d'affaire et si votre coût horaire est de 45€ vous devez facturer au moins **800 heures** à l'année soit 66 heures/mois équivalent à environ 2 semaines de travail.

# Analyse du résultat

## *Est-ce qu'il est possible de dégager ce CA avec votre affaire ?*

A mon avis, c'est jouable. En effet, si on prend la base de la durée du travail légale qui est de 35 heures par semaine (1600 heures à l'année), vous avez de la marge.

Normalement dans la réalité, vous devrez facilement facturer au moins 20 heures par semaine soit, sur l'année (45 semaines) environ **900 heures.**

C'est ce nombre d'heures qui est pris en compte dans l'étude prévisionnelle pré-remplie (le fichier Excel joint au pack)

Cela dit, quand on est seul dans son entreprise, il faut en plus de travailler à son activité, gérer également les devis, l'accueil des clients, la livraison, la compta, la facturation etc, autant d'heures qui ne sont pas facturées et qui par conséquent ne rapporte pas d'argent directement.

Ceci étant dit, quand on lance une activité il faut un certain temps avant d'atteindre un certain roulement d'affaire ainsi, pour rester au dessus de votre seuil de rentabilité qui est 36 000 € il faudra être vigilant au démarrage de l'activité surtout si la concurrence existe.

Il faut donc prévoir dans les premiers mois, la trésorerie nécessaire permettant de faire face aux charges fixes... le temps que l'activité décolle.

Aussi, votre résultat dépendra principalement de vous, de la gestion de votre entreprise, de vos moyens de communication, mais aussi, de la qualité et rapidité de votre travail que vous proposez à vos clients et principalement de l'énergie que vous mettrez dans votre activité.

C'est pourquoi, le guide de démarrage et les éléments de calcul pour mettre en place votre prévisionnelle, vous seront d'une grande aide pour envisager le lancement et le développement de votre activité dans les meilleurs conditions.

## 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