

Activité LaserGame

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 imprimée.

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.

Introduction

Cette étude est à titre informatif, 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 toute façon, 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

Avertissement	2
Introduction	3
Présentez-vous	5
Définir votre projet	5
Le marché	6
Structure juridique	6
Dossier financier	7
Rémunération de la gérance	7
Détail du calcul prévisionnel.	7
Les CHARGES d'installation	8
Information sur le Financement	8
Analyse du résultat	10
Etude de Rentabilité	10
Analyse du résultat	12
Calcul de votre étude prévisionnelle avec le fichier EXCEL	14
Les Cotisations SSI (Sécurité Social des Indépendants)	15
Le calcul de vos cotisations.	15
Exemple simple de calcul du SSI	16

Étude Prévisionnelle de lancement de votre Activité LASER GAME

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.* (aidez-vous du guide de démarrage)
- *Quel est son objectif ? Décrivez au maximum.*
- *Donner une date de démarrage.*
- *Surface local: exemple 800 m2*

- *Lieu d'implantation:.....*
- *location ou propriété personnel: exemple loué*
- *Nombre d'équipements : exemple 32*

Le marché

- *Donnez des informations sur le potentiel de votre marché. Détail sur votre clientèle : privée, 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... (voir votre guide de démarrage).

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'entre 20 et 30 % de la somme totale 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 le calcul de ce business plan, l'entreprise est gérée par 2 personnes à temps plein (statut TNS) à 1400€/mois net

Si vous prenez un salarié ou un associé en plus, il faudra ajouter pour le calcul, les charges en conséquence et, éventuellement, dégager un chiffre d'affaires complémentaire pour être en mesure de payer ces charges en plus.

J'estime un démarrage de l'activité dans un local d'environ 700 m2 en location. Achat de 32 équipements complets (vous pouvez commencer avec moins mais aussi voir plus grand)

Les CHARGES d'installation

Investissement de démarrage (variable suivant votre projet personnel):

32 équipements complets	80 000
aménagement labyrinthe, accueil, mobilier	95 000
frais d'établissements	16 000
caution dépôt de garantie	15 000
matériel de bureau	2 000
fond de roulement (3 mois de loyer)	10 000
publicité de lancement	5 000
Total	223 000 HT

Information sur le Financement

NOTE IMPORTANT : Pour que votre financement bancaire soit accepté, il faut que vous ayez un apport **d'environ 20 %** de la somme totale, sans cela, votre dossier ne sera pas accepté.

Dans le cas présent pour une demande de financement de 183 000€ il faut un apport personnel d'environ 40 000€.

Charges Fixes Annuelles	
Frais divers :	
eau, gaz, électricité	2000
Fournitures bureau	350
Assurance	1200
Téléphone/internet	800
Publicité	4 000
carburant	3 000
Honoraires comptables	2 500
Honoraires sociaux	390
Services bancaires	300
Réparations entretien (véhicule)	1 000
Remboursement d'emprunt:	
183 000€ - Prêt sur 7 ans à 1% = 2 348€/mois (assurance comprise) (il y a 44 600€ de TVA à avancer, prévoir un prêt relai TVA sur 3/4 mois)	28176
Rémunération de la gérance:	
2 gérants TNS à 1 400€/mois	33 600
charges sociales SSI (48%)	16 128
Taxes:	
Contribution économique territoriale	1 500
Taxe d'apprentissage	90
Loyer local environ 700 m2 (très variable suivant les régions)	48 000
Total	143 034

Analyse du résultat

D'après ce calcul et pour que votre affaire soit viable vous devez dégager un chiffre d'affaires d'environ **143 000€ HT** pour payer toutes vos charges et avoir un salaire.

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

Maintenant, voyons si on peut dégager au minimum ce Chiffre d'affaires avec votre centre laser.

Etude de Rentabilité

Calcul d'estimation de la fréquentation.

Après 15 ans d'activité sur Laval (env. 100 000 habitants avec sa métropole) ou nous avons aucune concurrence, notre moyenne est d'environ 1 300 joueurs/ mois, ce qui représente environ 1.3% de la population.

Pour exemple, sur une population de 350 000 habitants vous avez donc un nombre potentiel clients de plus ou moins 4 550/mois.

Vous pouvez vous servir de ce calcul pour prévoir la fréquentation de votre laser. Bien évidemment ce n'est pas une science exacte mais ça vous donne malgré tout un indice.

Aussi pour être réaliste vous pouvez baisser ce pourcentage à 1,2 %... même moins, car vous n'êtes pas en année de croisière... ce qui demande 3 à 4 ans d'activité.

Si elle est présente, tenez compte bien évidemment de la concurrence en place. Vous devrez à ce moment-là vous partager ces 1,3% de la population.

Estimation du Chiffre d'affaires à dégager pour atteindre au minimum votre seuil de rentabilité :

Activité Lasergame: (A voir suivant votre propre estimation)

Pour le présent calcul on restera sur 1300 joueurs/mois (en année de croisière) soit 15 600 joueurs par an, si vous faites plus ça sera encore mieux.

On peut estimer qu'un joueur dépense en moyenne 11€ HT (moyenne sur 15 ans de notre centre laser).

15 600 joueurs x 11€ HT	171 600
Bar avec licence V moyenne sur 15 ans =1€/personne)	15 600

Total chiffre d'affaires dégagé sur 1 an	187 200 €
--	------------------

Analyse du résultat

Le résultat de cette étude laisse apparaître un résultat positif de:

44 000€ (avant impôt). (187 000 € - 143 000 €)

Pour obtenir ce résultat il faudra impérativement avoir une fréquentation de minimum 1300 joueurs par mois et ne pas avoir plus de charges.

Ayez à l'esprit que votre seuil de rentabilité est de **143 000€** (voir tableau des charges fixes).

Ainsi vous devez avoir une fréquentation de minimum 1000 joueurs/mois. Au-delà votre résultat s'améliore et devient positif, mais en dessous vous perdez de l'argent et votre affaire se détériore.

Le focus à faire au début est donc de viser les 1000 joueurs/mois le plus rapidement possible, et ensuite d'essayer de faire toujours plus ou au moins rester en palier.

L'objectif est donc réalisable, mais il faudra être vigilant au démarrage de votre activité surtout si la concurrence existe.

Faire tout de suite 1000 joueurs/mois dès les premiers mois, surtout quand on est pas connu, ce n'est pas très évident. Il faudra donc prévoir la trésorerie nécessaire pour quelques temps afin de faire face

aux **charges fixes** qui sont, je vous le rappelle pour le présent calcul, d'environ **12 000€/mois** (143 000€/an)

Aussi, votre résultat dépendra principalement de vous, de la gestion de votre entreprise, de vos moyens de communication, de la qualité de votre accueil et de la prestation que vous proposez à vos clients et principalement de l'énergie que vous mettrez dans votre activité. Vous devez être irréprochable à tous **ces postes**.

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 est déjà pré-remplie avec à peu près les chiffres de l'étude ci-dessus. Il ne vous reste plus qu'à effectuer les modifications avec vos propres données. Les changements sont automatiques et prêts 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 laps de temps 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 premier exercice, le SSI connaîtra votre véritable revenu, il y aura alors une régularisation à 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 dit, je vous conseille 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)

Je vous souhaite une très bonne réussite dans votre projet.

Michel