

**Modèle du Business Plan :**  
**Secteur des services**

**I. LE PROJET**

**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...

Le Conseiller Dar Al Moukawil devra poser au porteur de projet les questions suivantes :

- Quelles sont les innovations qui impactent le marché ?
- Quelles sur les futures évolutions technologiques possibles ? A quel rythme les innovations impactent-elles le marché ?

- Y-a-t-il des groupements professionnels ou d'autres acteurs qui agissent ou influencent le marché ? Y-a-t-il des barrières à l'entrée ?
- Quel est la typologie des clients du secteur des services ? A quoi sont-ils sensibles : qualité de service, expérience vécue, .... ?
- Comment rendre l'offre de service différente ou même exceptionnelle ?
- Quelle est la politique de prix appliquée par les concurrents ?
- Comment communiquer avec les clients et comment les toucher ?

## **II. LES MOYENS MIS EN ŒUVRE**

2.1- 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.

### **2.2- 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

### **2.3- les moyens humains**

- Nombre de salariés,
- Montant des salaires,
- Montant des cotisations patronales,
- Evolution des salaires d'une année à l'autre

### **2.4- 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.**