

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

Le document suivant a pour objectif de vous aider à réaliser votre business plan avec l'organisme agréé de votre choix. Dans le cas où vous rempliriez les conditions pour présenter ce business plan seul, les données financières doivent toutefois être réalisées et approuvées par un expert-comptable certifié.

1. DESCRIPTION DU PROJET

Décrivez en quelques mots votre projet. Décrivez les produits et services qui seront proposés dans votre commerce. Quels seront vos horaires d'ouverture ?

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

2. MOTIVATION

Comment avez-vous eu l'idée de vous lancer dans ce projet ? Qu'est-ce qui vous motive dans ce projet ? Y a-t-il une adéquation entre votre expérience et le projet ?

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

3. LA LOCALISATION

Comment avez-vous choisi votre localisation ? En quoi votre projet répond-il aux besoins de la zone ?
Joindre des photos de la cellule commerciale.

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

4. ANALYSE DE LA CONCURRENCE

Qui sont vos concurrents ? Où sont-ils installés ? Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses ?

Nom

Concurrent direct/indirect

Localisation

Types de produits/services

Forces

Faiblesses

Nom

Concurrent direct/indirect

Localisation

Types de produits/services

Forces

Faiblesses

Nom

Concurrent direct/indirect

Localisation

Types de produits/services

Forces

Faiblesses

Nom

Concurrent direct/indirect

Localisation

Types de produits/services

Forces

Faiblesses

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

SUITE :

Nom
Concurrent direct/indirect
Localisation
Types de produits/services
Forces
Faiblesses

Nom
Concurrent direct/indirect
Localisation
Types de produits/services
Forces
Faiblesses

Nom
Concurrent direct/indirect
Localisation
Types de produits/services
Forces
Faiblesses

Nom
Concurrent direct/indirect
Localisation
Types de produits/services
Forces
Faiblesses

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

5. LA STRATÉGIE COMMERCIALE

A quel(s) type(s) de clients s'adresse votre projet ? Quelle est votre zone de chalandise ?

Quel sera le positionnement de votre commerce pour vous différencier et atteindre votre cible ?

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

6. STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION

Avez-vous prévu une action marketing pour le lancement de votre commerce concept ?
 Comment envisagez-vous de vous faire connaître (quels canaux de promotion) ?
 Êtes-vous présent sur les réseaux sociaux ?

PRÉSENCE EN LIGNE		
	Oui/Non/En projet	Nom ou Hyperlien
Site web		
Webshop		
Google My Business		
Application dédiée		
Facebook		
Instagram		
LinkedIn		
TikTok		
Pinterest		
Autres		

7. L'ÉQUIPE

Quelles sont les personnes qui vous entourent dans l'élaboration de votre projet ? Quelles sont leurs compétences et qu'apportent-elles au projet ? Allez-vous travailler seul ? Devrez-vous engager du personnel ?

Business Plan

DOCUMENT À DESTINATION DU CANDIDAT-COMMERÇANT

8. DONNÉES FINANCIÈRES

Dans le cadre de « Mon Commerce en Ville », un plan financier prévisionnel sur 3 ans vous est demandé pour démontrer la viabilité du projet.

8.1. Les sources de financement et investissements

Quels sont les investissements nécessaires pour mettre en place votre projet ? Quelles en sont les sources de financement ?

INVESTISSEMENTS		RESSOURCES	
Matériel	€	Apports	€
Stock	€	Emprunts	€
Trésorerie	€	Subventions/aides	€
...	€	...	€

8.2. Calcul du chiffre d'affaires

Détaillez les hypothèses retenues pour le calcul du chiffre d'affaires (panier moyen ; nombre de clients/ jour ; saisonnalité...).

8.3. Plan financier prévisionnel sur 3 ans

Présentez en annexe un plan financier prévisionnel sur 3 ans (réalisé à l'aide d'un organisme professionnel d'aide à la création ou d'un comptable professionnel).



Il vous est vivement conseillé de joindre au dossier tout élément graphique (logo, photo, plan d'aménagement, illustration de l'enseigne, de la devanture,...) susceptible de faciliter la compréhension du projet.