

Le Business Plan



Le « Business Plan » (plan d'affaires)

Le plan d'affaires expose l'activité future d'une entreprise, fixe les objectifs de tous les acteurs et exprime les besoins (matériels, humains et financiers) nécessaires à la réalisation des objectifs. Il détermine la faisabilité et la rentabilité du projet, assure la cohérence des actions et soude l'esprit d'équipe.

Présentation et forme du Business Plan

Le Business Plan peut être rédigé en langue anglaise, française ou allemande. Un mélange de plusieurs langues n'est pas permis.

Le Business Plan se présente de la façon suivante:

a. Page de garde

Contenus:

- Nom de la mini-entreprise
- Lycée (avec coordonnées)
- Produit(s), service(s) offert(s)
- Illustration ou photo

b. Table des matières

c. Partie principale

La partie principale décrit sous forme d'un texte la partie descriptive du Business Plan (voir page suivante).

Nombre minimal de pages : 6

Nombre maximal de pages : 12

Taille de l'écriture : 11-12

Taille des en-têtes : 14-18

Espacement des lignes : 1 ou 1,5

d. Annexes

L'annexe complète la partie principale et peut comprendre p.ex. : l'organigramme, le registre des actionnaires, une photo du prototype, etc.

Chaque annexe est liée par un numéro à un chapitre précis de la partie principale et apporte une valeur ajoutée au dossier grâce aux informations complémentaires fournies.

e. Verso du dossier

Illustration ou photo, noms des élèves, de l'enseignant et du coach.

Contenu du Business Plan

Contenus de la partie descriptive:

a. Le « management summary »

Il s'agit d'un résumé de votre « Business Plan ». En quelques phrases, vous devez présenter le contenu général de votre projet de création d'entreprise afin d'éveiller l'intérêt du lecteur dès le début.

b. Votre idée

- Type d'activité
- Présentation des produits/services
- Plan de mise en œuvre et stratégie marketing pour commercialiser le produit ou service (Marketing-mix (4P) : produit, prix, promotion, place)

c. Le marché

- Décrivez brièvement le marché auquel s'adresse votre entreprise
- Quels sont vos clients ?
- Avez-vous des concurrents ? Lesquels ?

d. Organisation

- Présentation de l'entreprise et ressources humaines
- Profil de l'équipe

e. Aspects financiers

- Investissement nécessaire
- Comment allez-vous financer votre projet ?
- Calcul simplifié du coût de revient
- Calcul simplifié du chiffre d'affaires
- Calcul du seuil de rentabilité

Des calculs simplifiés suffisent. Cependant, il est obligatoire d'indiquer les 3 calculs suivants : le coût de revient de votre produit, le chiffre d'affaires prévisionnel et le seuil de rentabilité (**voir ci-dessous**)

f. Analyse SWOT de votre projet

Décrivez les forces et les faiblesses ainsi que les risques et les opportunités liés à votre projet. Une analyse à l'aide d'une matrice SWOT (voir sur Internet) peut faciliter ce travail.

Date limite et remise du Business Plan

Le Business Plan est à envoyer sous **format PDF** à l'adresse suivante :

info@jel.lu

Dernier délai : 18 janvier 2019

Exemple : Table des matières du Business Plan

Cette table des matières est purement à titre indicatif et peut être prise en tant que point de départ de votre Business Plan. Mais vous êtes bien sûr libres de le concevoir selon vos besoins

| | |
|--|-------------------------------------|
| Table des matières | Error! Bookmark not defined. |
| 1. Le management summary | Error! Bookmark not defined. |
| 2. Notre idée | Error! Bookmark not defined. |
| 2.1. Type d'activité..... | Error! Bookmark not defined. |
| 2.2. Le produit | Error! Bookmark not defined. |
| 3. Marketing Mix | Error! Bookmark not defined. |
| 3.1. Produit..... | Error! Bookmark not defined. |
| 3.2. Prix..... | Error! Bookmark not defined. |
| 3.3. Distribution..... | Error! Bookmark not defined. |
| 3.4. Publicité | Error! Bookmark not defined. |
| 4. Le marché..... | Error! Bookmark not defined. |
| 5. Le profil de l'organisation | Error! Bookmark not defined. |
| 5.1. Direction | Error! Bookmark not defined. |
| 5.2. Service financier | Error! Bookmark not defined. |
| 5.3. Relations Publiques | Error! Bookmark not defined. |
| 5.4. Marketing | Error! Bookmark not defined. |
| 5.5. Stocks et Distribution | Error! Bookmark not defined. |
| 5.6. Profil de l'équipe..... | Error! Bookmark not defined. |
| 6. Plan financier..... | Error! Bookmark not defined. |
| 6.1. Coût de revient | Error! Bookmark not defined. |
| 6.2. Financement du projet | Error! Bookmark not defined. |
| 6.3. Calcul simplifié du chiffre d'affaires | Error! Bookmark not defined. |
| 6.4. Calcul du seuil de rentabilité | Error! Bookmark not defined. |
| 7. Analyse SWOT : Forces et faiblesses de notre Projet | Error! Bookmark not defined. |
| 8. Annexes | Error! Bookmark not defined. |
| 8.1. Organigramme..... | Error! Bookmark not defined. |
| 8.2. Registre des actionnaires..... | Error! Bookmark not defined. |
| 8.3. Une photo du prototype ou du produit | Error! Bookmark not defined. |
| 8.4. Modèle de l'action | |
| 8.5. ... | |
| 8.6. ... | |
| 9. Verso du dossier | Error! Bookmark not defined. |

Annexe :

COÛT DE REVIENT ET SEUIL DE RENTABILITE

Lors de la fixation du prix de vente du produit, deux éléments sont pris en compte:

- l'étude de marché qui aura déterminé la position de l'entreprise par rapport à la concurrence et le prix maximum acceptable par le marché (responsabilité du département commercial) ;
- le calcul du coût de revient (responsabilité du département financier).

Rappelons que le prix de revient se compose de :

- coûts variables: charges qui varient en fonction de la production ou de la vente (par exemple: matières premières, énergie, commissions aux vendeurs);
- coûts fixes: charges qui ne varient pas en fonction de la production ou de la vente (par exemple: amortissements, salaires du personnel administratif, loyers).

Si l'on intègre ces deux types de coûts, on obtient le prix de revient. Il est à noter que les coûts variables seront chiffrés unitairement alors que les coûts fixes forment un montant global à répartir selon les objectifs de vente tels que conçus sur la base de l'étude de marché.

Le prix de vente sera fixé de manière à ce que:

- le prix de vente TVA comprise soit inférieur ou égal au prix maximum acceptable par le marché;
 - le prix de vente hors TVA soit supérieur au prix de revient (incluant donc une marge bénéficiaire).
- Toute autre situation est dangereuse et malsaine pour la mini-entreprise.

Il est important de calculer le seuil de rentabilité, qui est le chiffre d'affaires que l'entreprise doit réaliser pour couvrir l'ensemble de ses charges et ne faire ni bénéfice, ni perte. Ce seuil de rentabilité divisé par le prix de vente hors TVA du produit donne la quantité d'articles à vendre pour atteindre l'équilibre (point mort).

Exemple fictif :

Bubble Factory est une mini-entreprise composée de 10 jeunes. Elle compte commercialiser 300 savons sur l'année.

La mini-entreprise a d'abord déterminé ses charges variables et fixes et a ensuite calculé le prix de revient et seuil de rentabilité.

Charges Variables HTVA pour 300 savons

| Intitulé | Nbre de produits à vendre | Coût unitaire pour produire 1 unité | Montant Total |
|------------------------|---------------------------|-------------------------------------|---------------|
| Salaires de production | 300 | 0,59 | 177 |
| Matières premières | 300 | 2,11 | 633 |
| Charges diverses (1) | 300 | 0,16 | 48 |
| Total | | | 858 € |

(1) P.ex. : estimation des frais administratifs, frais de publicité, ...

Charges Fixes HTVA pour 300 savons

| Intitulé | Quantité | Coût unitaire | Montant Total |
|---------------------------|----------|---------------|---------------|
| Salaires | 100 | 2,50 | 250 |
| Machines : Moules à savon | 1 | 50 | 50 |
| Charges diverses (2) | 1 | 150 | 150 |
| Total | | | 450 € |

(2) P.ex. : frais pour un stand, ...

Coût de revient :

Charges totales pour 300 unités = Charges variables totales + Charges fixes totales
 = 858 + 450
 = 1.308 €

Coût de revient unitaire = Charges variables par pièce + Charges fixes par pièce
 = (858 / 300) + (450 / 300)
 = 2,86 + 1,50
 = 4,36 €

Prix de vente HTVA et TTC :

| | |
|----------------------------------|--------|
| Coût de revient | 4,36 |
| + | |
| Marge bénéficiaire (p.ex. 37,3%) | 1,62 |
| = | |
| Prix de vente HTVA par produit | 5,98 |
| + | |
| TVA 17 % | 1,02 |
| = | |
| Prix de vente du Produit TTC | 7,00 € |

Calcul du seuil de rentabilité pour 300 produits:

| | |
|----------------------------|---------|
| Chiffre d'affaires total : | 1.794 € |
| - | |
| Charges variables totales | 858 € |
| = | |
| Marge sur coût variable | 936 € |
| - | |
| Charges fixes totales | 450 € |
| = | |
| Bénéfice avant impôts | 486 € |

Calcul du seuil de rentabilité :

Marge sur coût variable = charges fixes

La marge sur coût variable par rapport au chiffre d'affaires s'écrit :

$$\begin{aligned} \text{Taux de marge} &= \text{Marge sur coût variable} / \text{Chiffre d'affaires} \\ &= 936 / 1.794 \\ &= 0,52 \end{aligned}$$

Pour calculer le seuil de rentabilité, on a les 2 équations suivantes :

Charges fixes $y_1 = 450$

Marge sur coût variable $y_2 = 0,52 x$

Au seuil de rentabilité : $y_1 = y_2$

$$450 = 0,52x$$

$$x = 865,38$$

Seuil de rentabilité en chiffre d'affaires : 865,38 €

Seuil de rentabilité en nombre de produits à vendre : 145 savons