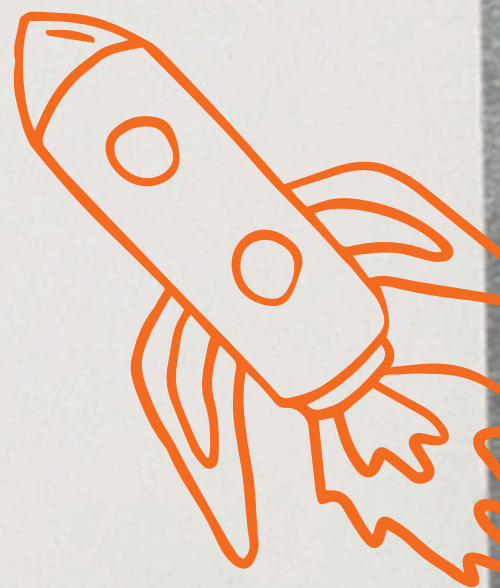


**Cahier préparatoire au business plan
(hors prévisionnel financier)**

BUSINESS



Ce cahier a pour objectif d'accompagner les porteurs de projet pas à pas dans la préparation de leur business plan. Il ne remplace pas l'expert-comptable pour la partie financière, mais permet d'arriver préparé avec un projet structuré, crédible et étayé. Chaque partie propose des questions, des espaces de réponses, ainsi qu'un exemple inspiré d'un cas concret (boulangerie artisanale). Cet exemple a uniquement pour objectif de vous mettre sur la voie, pensez que vos réponses, doivent être bien plus étayées !

1.Présentation du porteur de projet

Questions à se poser :

- Qui êtes-vous ? Quel est votre parcours ?
- Quelle est votre légitimité à porter ce projet ?
- Pourquoi ce projet vous tient-il à cœur ?

Votre réponse :

Exemple :

Je m'appelle Julien Lefèvre, 29 ans, diplômé de l'Ecole de boulangerie de Paris. J'ai travaillé 8 ans dans différents établissements, dont 3 ans comme chef boulanger dans une enseigne artisanale en pleine expansion. J'ai suivi une formation HACCP pour répondre aux normes sanitaires obligatoires...

2.Le besoin identifié et votre solution

Questions à se poser :

- Quel problème ou besoin avez-vous identifié ?
- À quel public vous adressez-vous ?
- Quelle est votre proposition de valeur concrète ?

Votre réponse :

Exemple :

Les habitants du quartier manquent d'une offre artisanale accessible : soit ils achètent du pain industriel bon marché, soit ils doivent payer cher dans une boulangerie haut de gamme. Ma proposition est de combler ce manque avec du pain artisanal de qualité, à un prix raisonnable, et une offre snacking pour la clientèle de bureau...

3.Étude de marché

Questions à se poser :

- Qui sont vos clients types ?
- Quelles sont les tendances du secteur ?
- Qui sont vos concurrents directs et indirects ? En quoi vous différenciez-vous ?

Votre réponse :

Exemple :

Dans un rayon de 1 km, il existe deux concurrents directs : une franchise orientée volume/prix bas, et un artisan haut de gamme positionné sur le bio et la pâtisserie fine. Mon objectif est de me placer entre les deux, avec du pain artisanal de qualité, accessible en prix, et une offre snacking adaptée à la clientèle de bureau...

Données sectorielles utilisées

- Le marché français de la boulangerie-pâtisserie représente 11 milliards € (source : FEB 2023)
- Le panier moyen par client est estimé entre 3,50 € et 5 € selon l'Insee.
- La consommation de pain diminue (-1,5 %/an), mais la demande pour les pains spéciaux et bio augmente (+8 %/an).
- Opportunités : les consommateurs urbains recherchent du "pratique + sain" (sandwichs complets, viennoiseries clean label)."

4.Stratégie commerciale et marketing

Questions à se poser :

- Comment allez-vous vendre votre produit ou service ?
- Quels canaux utilisez-vous (en ligne, physique, bouche-à-oreille, etc.) ?
- Quels tarifs, quelles offres, quelle communication ?

Votre réponse :

Exemple :

Je compte ouvrir 6j/7, avec un positionnement accessible : baguette à 1,20 €, pains spéciaux entre 2,50 € et 3,50 €, formules snacking (sandwich + boissons) à 6 €. Communication, locale via flyers, réseaux sociaux et partenariats avec les entreprises proches...

5.Modèle économique

Questions à se poser :

- Quelles sont vos sources de revenus ?
- Quels sont vos postes de dépenses fixes et variables ?
- Quels investissements initiaux sont nécessaires ?

Votre réponse :

Exemple :

Revenus prévus :

- Pain et baguettes : 40 % du CA (marge brute environ 70 %)
- Viennoiseries/pâtisseries : 30 % du CA (marge brute environ 60 %)
- Snacking : 20 % du CA (marge brute environ 55 %)
- Boissons & produits d'appoint : 10 % du CA

Charges fixes :

- Loyer : 1 200 €/ mois (source : CCI locale)
- Masse salariale : 62 K€/an pour 2 employés
- Électricité et énergie : 12 K€/an (EDF Pro)
- Assurances, communication, divers

Charges variables : environ 30% du CA (source : Fédération nationale de la boulangerie)

Investissements :

- Fournil complet : 60 K€
- Vitrine réfrigérée : 20 K€
- Aménagement local : 15 K€
- Normes sanitaires HACCP : 5 K€

6. Hypothèses financières (réflexion préparatoire)

Questions à se poser :

- Quel chiffre d'affaires envisagez vous sur 3 ans ?
- Sur quelles hypothèses repose ce CA (nombre de clients, panier moyen, fréquence) ?
- Quelles sont vos principales charges fixes et variables ? Comment évolueront-elles ?
- Quel est votre besoin de trésorerie de départ ?

Votre réponse :

Exemple :

- CA année 1 : 250 K € (150 clients/jour x panier moyen 4,50 €, 6j/7, source : Insee et Réseaux Initiative).
- Année 2 : 300 K€ (hausse fréquentation + diversification snacking).
- Année 3 : 350 K€ (fidélisation + partenariats entreprises locales)
- Charges fixes : environ 105 K€/an
- Charges variable : environ 30 % du CA
- Besoin de trésorerie initial : 30 k€ - 50 K €

7. Besoins de financement

Questions à se poser :

- De combien avez-vous besoin pour démarrer ?
- Pour quels investissements ou besoins ?
- Quelles sources envisagez - vous (apport, prêt bancaire, aides, love money...) ?

Votre réponse :

Exemple :

Investissement initial estimé : 100 K€, réparti entre apport personnel (20 K€), prêt bancaire (60 K€) et aides mobilisables (20 K€ via Réseau Initiative et Région)...

Synthèse SWOT de votre projet

Forces :	Faiblesses :
Opportunités :	Menaces :

Bonus : comprendre la matrice SWOT en un coup d'oeil !

La matrice SWOT est un outil d'analyse stratégique qui aide à prendre du recul sur un projet. Pour un financeur, la présence d'une matrice SWOT montre que le porteur de projet a une vision lucide de ses atouts et faiblesses, qu'il anticipe les risques et qu'il sait identifier des leviers de croissance. C'est un gage de sérieux et de préparation.

Elle se compose en **4 axes** :

- **Forces** : les atouts internes du projets
- **Faiblesses** : les points à améliorer, les limites internes
- **Opportunités** : les chances externes offertes par le marché ou l'environnement
- **Menaces** : les risques externes qui pourraient freiner le développement

L'intérêt : mettre noir sur blanc ces éléments permet de mieux construire sa stratégie et de préparer un plan d'action réaliste

Exemple de SWOT pour une boulangerie artisanale

Forces :

- Diplôme et expérience confirmé du porteur de projet (chef boulanger 8 ans d'expérience)
- Positionnement clair : pain artisanal de qualité à prix accessible
- Emplacement dans un quartier en plein expansion

Faiblesses :

- Investissement initial lourd (100 K€ à financer sans la trésorerie initiale)
- Dépendance à une clientèle de proximité
- peu d'expérience en gestion d'entreprise

Opportunités :

- Tendances positives : hausse de la demande en pains spéciaux et snacking sain
- Possibilité de partenariats avec les entreprise locales pour les déjeuners/ snacking
- Aides régionales à la création et prêts d'honneur mobilisables

Menaces :

- Concurrence forte franchise low-cost + boulangerie bio haut de gamme à proximité
- Hausse des coûts de l'énergie et des matière première blé, beurre
- Baisse tendancielle de la consommation de pain en France

Comment l'utiliser ?

Une fois remplie, la matrice SWOT sert de **tableau de bord stratégique**.

Exemple : si la boulangerie identifie comme menace la hausse du coût des matières premières, elle peut anticiper en diversifiant ses recettes ou en négociant des contrats fournisseurs.