



## PLAN D'AFFAIRES

Nom / prénom :

Nature de l'activité :

Date de démarrage  
envisagée de l'activité :

# PLAN D'AFFAIRES

## Présentation générale du projet

Type d'opportunité  
(technique,  
économique, autre)

Ton produit, ton  
service

Sa différence avec la  
concurrence

Tes clients potentiels

Ton canal de promotion,  
communication

Tes partenaires

Les moyens à prévoir  
pour démarrer l'activité

# PLAN D'AFFAIRES

## Motivations et chances de réussite

Tes motivations personnelles

Tes contraintes personnelles

Ta connaissance du secteur

Tes compétences à mobiliser au service de ce projet

Tes lacunes / la manière d'y remédier

Quels sont tes soutiens

Tes partenaires déjà acquis

# PLAN D'AFFAIRES

## L'étude de marché

Chiffres clés (nombre  
d'entreprises, chiffre  
d'affaires du secteur

Évolution et  
perspectives du marché

Conditions d'accès au  
marché (diplôme, norme  
réglementaires...)

Profil de la clientèle

Habitudes de  
consommation

Mes concurrents  
directs

Leurs pratiques tarifaires

Leurs cibles

# PLAN D'AFFAIRES

La budgetisation du plan  
d'action commerciale

Plaquettes / autres  
supports

Presse

Web Internet

Foires, salons

Evénements

Autre

TOTAL COMMUNICATION

# PLAN D'AFFAIRES

## Calcul des charges

### Etape 1 : définir ses variables

Taux de TVA :  
0,196 pour 19,6%  
0,05 pour 5,5%  
Tarif km (exemple 0,35  
pour un véhicule de 5 ch)

Marge de vente (exemple  
0,3 pour 30%)

Taux horaire chargé

### Etape 2 : calculer ses charges

#### Calcul des charges directes pour une unité

Temps de travail  
Achats matière première  
Téléphone  
Communication  
Prestations extérieures  
Déplacements  
Autre  
TOTAL CHARGES DIRECTES

#### Calcul des charges indirectes pour une unité

Téléphone  
Communication  
Assurance  
Prestations extérieures  
Déplacements  
Autre  
TOTAL CHARGES INDIRECTES

# PLAN D'AFFAIRES

## Calcul des charges

### Synthèse

Total des charges

Coût de l'activité plus la marge

Plus les 10% de mutualisation soit le  
**prix de vente pour une unité**

Prix de vente TTC pour une unité

### Etape 3 : Calcul pour

Presta avec marge

Prestations HT avec 10%

Prestations avec TTC

# PLAN D'AFFAIRES

## Budget récapitulatif HT

C  
H  
A  
R  
G  
E  
S

### ACHAT

Achats matière première

Prestations extérieures

### SERVICES EXTERIEURS

Téléphone

Communication

Déplacements

Assurance

Autre

### CHARGES PERSONNEL

Temps de travail

Frais de gestion 10%

### CHARGES TOTALES

R  
E  
C  
E  
T  
T  
E  
S

### VENTE DE PRESTATIONS

Revenus des ventes

### SUBVENTIONS

### AUTRES PRODUITS

### PRODUIT TOTAL

### RESULTAT TOTAL