



Page de présentation

Cette trame est indicative pour vous aider à faire connaître votre entreprise ou votre projet de manière synthétique. Elle peut être modifiée comme vous le souhaitez.

La Genèse du projet

Précisez l'origine du projet et ce qui a fondé la motivation de la création de la structure ou de votre projet



Le dirigeant ou le porteur de projet

Présentez-vous : parcours, formation, expériences, motivations



Vision - Mission

Précisez ce qui vous anime par rapport à la mission et à la vision à plus long terme de votre entreprise :

- Comment voyez-vous votre entreprise dans 3 à 5 ans en termes de taille, de rayonnement géographique, de niveau de spécialisation...?
- Quel est le but de votre entreprise ?



Votre activité

Explicitez de manière succincte votre activité et vos spécificités

- Quel(s) problème(s) cherchez-vous à résoudre ?
- Quel(s) besoins cherchez-vous à satisfaire ?
- Quelle est votre offre de valeur ?



Vos clients

Présentez vos cibles de clientèle, vos bénéficiaires et votre stratégie de communication vis-à-vis d'eux

- Qui paie ? Qui est le bénéficiaire ?
- Quelle(s) relation(s) vos clients attendent-ils de vous ?
- Quelle(s) relation(s) avez-vous établi ? Quel est le coût engendré ?
- Quels canaux utilisez-vous ? Quels sont les canaux privilégiés par vos clients ? Quels canaux sont les plus efficaces et efficients ?



Votre gestion

Précisez votre organisation, vos fournisseurs et partenaires

- Quelle(s) activités sont nécessaires pour concevoir l'offre, la distribuer, établir une relation client, gérer les différents modes de revenu?
- Qui sont vos principaux partenaires / fournisseurs ?
- Quelles ressources vous procurent-ils ?
- Quelles activités réalisent-ils pour vous ?

Vos ressources

Précisez vos ressources matérielles, immatérielles, humaines et financières

- Achat de fonds de commerce / location d'un local
- Personnel
- Matériel
- ...



Combien ? (flux de revenus/coûts)

Explicitiez votre modèle économique : coût et formes de vos prestations, répartitions des recettes, frais de fonctionnement

- Pour quelle offre de valeur vos clients paient-ils aujourd'hui (demain) ?
- Quel(s) mode(s) de paiement (à l'unité, abonnement, commission,...) sont proposés ?
- Quelle part de chaque mode de paiement sur votre CA ?
- Quels sont les coûts associés aux activités / ressources ?
- Quels sont les coûts les plus conséquents? Sont-ils fixes, variables...

Facteurs clés de succès

Précisez quels sont les atouts et les opportunités que vous pouvez faire valoir et les risques que vous percevez ?



Plan de Financement

BESOINS	RESSOURCES
Frais d'immatriculation Honoraires	Apport personnel
Publicité de lancement Site Internet	Apport des Associés
Logiciel - Licence Droit d'entrée	Apport en Compte Courant
Fonds de commerce Droit au bail	Aides Financières (Prêt d'Honneur, NACRE...)
Aménagements, Travaux, Installation ...	Emprunts bancaires
Véhicules, Matériel, Mobilier	Subventions, Primes
Cautionnements, Garanties	
Stock(s)	
Besoin en fond de roulement	
Avance de Trésorerie	
TOTAL	TOTAL

***Indiquez de manière succincte
quels sont vos besoins de
financement et la répartition de
vos ressources ?***



Prévisions Financières

	Année 1	Année 2	Année 3
CA HT			
Résultat			

Précisez vos prévisions financières sur 3 ans