



**Plan d'entreprise**  
Prenez un bon départ et transformez votre idée en une entreprise prospère





# TABLE DES MATIÈRES

<b>1</b>	<b>Présentez-vous</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Mission - Vision</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>En quelques mots</b>	<b>5</b>
3.1	Financement	6
3.2	Statut	6
<b>4</b>	<b>Description de l'entreprise</b>	<b>7</b>
4.1	Données de l'entreprise	7
4.2	Idée d'entreprise	7
4.3	Groupe cible	8
4.4	Forme juridique	8
4.5	Personnel	9
4.6	Administration	10
4.7	Autorisations	10
4.8	Implantation	11
4.9	Assurances	12
4.10	Conditions générales	12
4.11	Accessibilité	12
<b>5</b>	<b>Plan de croissance</b>	<b>13</b>
<b>6</b>	<b>Les gens derrière les chiffres</b>	<b>14</b>
6.1	Données personnelles	14
6.2	Co-entrepreneur(s)	14
6.3	Situation des revenus	15
6.4	Formations	16
6.5	Expérience professionnelle	16
6.6	Qualités d'entrepreneur	16
<b>7</b>	<b>Plan de marketing</b>	<b>17</b>
7.1	Analyse contextuelle	18
7.2	Analyse Swot	18
7.3	Analyse de la concurrence	19
7.3.1	Position concurrentielle	20
7.4	Instruments de marketing	20
7.4.1	Produit / service	20
7.4.2	Prix	20
7.4.3	Lieu	21
7.4.4	Promotion	21
7.5	Arguments exclusifs de vente (AEV)	22
7.6	Plan d'action de marketing	22



# 1 | PRÉSENTEZ-VOUS

Commencez par présenter votre plan d'entreprise, ainsi que vous-même. Cette présentation doit éveiller l'intérêt du lecteur. La présentation ne doit idéalement pas dépasser une demi-page et doit apporter une réponse aux questions suivantes :

- Qui êtes-vous ?
- Pourquoi voulez-vous devenir entrepreneur ?
- Quelle est votre idée d'entreprise ? (description succincte)
- Pourquoi avez-vous choisi ce secteur ?
- Pouvez-vous dire quelque chose sur votre parcours professionnel en lien avec votre idée d'entreprise ?
- Que voulez-vous atteindre avec votre entreprise ; quels sont vos objectifs personnels et commerciaux ?



## 2 | MISSION - VISION

*Décrivez votre mission et votre vision en répondant aux questions suivantes :*

*- Que représente votre entreprise ?*

*- Que promettez-vous à vos clients ?*

*- Quelle est la vision de votre entreprise par rapport aux attentes du client ?*



## 3 | EN QUELQUES MOTS

Trente secondes suffisent pour faire impression et convaincre. N'écrivez le résumé de votre projet qu'à la fin de votre plan d'entreprise, mais placez-le au début. Présentez-le rapidement à la personne que vous voulez convaincre. Le lecteur aura ainsi une bonne vision d'ensemble du plan d'entreprise sans devoir lire d'abord tout le plan. Le résumé peut comporter 1 ou 2 pages maximum et doit aborder les points suivants :

- L'idée d'entreprise ; nom, secteur, forme juridique et votre vision de l'idée d'entreprise.
- La formule d'entreprise ; le produit, qui sont vos clients et concurrents, pourquoi les clients doivent-ils vous choisir plutôt que le concurrent.
- Groupe cible ; qui fait partie de votre groupe cible et mentionnez où le groupe cible est défini dans votre plan d'entreprise.
- N'oubliez pas de donner une brève description du prix, du lieu, de la promotion et du personnel. Indiquez où vous décrivez ces points dans votre plan.



## 3 | EN QUELQUES MOTS

### 3.1 | FINANCEMENT

Investissements		Financement	
Immobilisations		Fonds propres	€
-	€		
-	€	Fonds de tiers à long terme	€
Actifs circulants			
-	€		
-	€	Fonds de tiers à court terme	€
<b>Total €</b>		<b>Total</b>	<b>€</b>

### 3.2 | STATUT

Décrivez ce qui doit encore être accompli pour réaliser ce qui est susmentionné. Utilisez ici trois grands éléments ; personnes, connaissances et argent. Décrivez aussi comment vous comptez obtenir ces éléments. Élaborez un planning et décrivez les autres solutions possibles en cas de problème ou de résultat insatisfaisant.



## 4 | DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

### 4.1 | DONNÉES DE L'ENTREPRISE

Raison sociale

Adresse

Code postal et localité

Numéro de téléphone

Fax

E-mail

Site internet

Date de constitution

Numéro CCI

### 4.2 | IDÉE D'ENTREPRISE >> *Décrivez votre idée, service ou projet.*



# 4 | DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

## 4.3 | GROUPE CIBLE

Décrivez votre groupe cible en répondant aux questions suivantes :

- Qui est le groupe cible ?
- Pourquoi achètera-t-il votre produit ou service ?

## 4.4 | FORME JURIDIQUE >> *Quelle forme d'entreprise choisissez-vous et pourquoi ? Par exemple entreprise individuelle, SNC ou SPRL.*





# 4 | DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

## 4.5 | PERSONNEL

Expliquez si et pourquoi vous utiliserez du personnel en répondant aux questions suivantes :

- Pourquoi allez-vous engager / ne pas engager du personnel ?

- À partir de quand engagerez-vous du personnel ?

- Combien de membres du personnel allez-vous engager et pour quelles tâches ?

- Quels types de contrats de travail allez-vous utiliser ? Temporaire, zéro heure, sur appel, etc.

- Qui vous remplacera en cas d'absence ?

- Quelles exigences en matière de formation imposerez-vous au personnel ?

- Relevez-vous d'une CCT ? Si oui, laquelle ?

- Quelles sont vos obligations d'employeur ?



## 4 | DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

### 4.6 | ADMINISTRATION

Indiquez qui va s'occuper de l'administration et de la comptabilité dans votre entreprise. Si vous n'avez pas l'intention de vous en charger vous-même, indiquez qui seront le comptable et l'expert-comptable, ainsi que leurs adresses et données de contact.

### 4.7 | AUTORISATIONS

Indiquez si vous avez besoin d'autorisations pour lancer votre entreprise en répondant aux questions suivantes :

- Y a-t-il des exigences légales pour votre entreprise ? Si oui, lesquelles ?
  
- Êtes-vous inscrit à la Chambre de commerce ? Sous quel numéro ?
  
- Êtes-vous déjà enregistré auprès de l'administration fiscale ?
  
- Êtes-vous membre d'organisations professionnelles ou sectorielles ? Si oui, laquelle ?



## 4 | DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

### 4.8 | IMPLANTATION

Décrivez où vous souhaitez établir votre entreprise et à quelles conditions votre site doit satisfaire. Motivez votre choix pour l'emplacement en répondant aux questions suivantes :

- Où allez-vous établir votre entreprise ?
- Votre entreprise s'inscrit-elle dans le plan d'affectation ?
- Y a-t-il des possibilités d'extension ?
- Comment est structuré l'espace ? Répondez en termes de fonction (bureau, cantine, entrepôt) et de superficie (m<sup>2</sup>).
- Quelle est l'accessibilité et quelles sont les possibilités de parking pour les clients et les fournisseurs ?
- Quelles sont les heures d'ouverture de l'entreprise ?
- Comment allez-vous présenter l'espace ? De quelle manière l'habillage de l'entreprise correspondra-t-il au marketing et à l'image de l'entreprise ?



## 4 | DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

### 4.9 | ASSURANCES

*Indiquez les risques contre lesquels vous allez vous assurer. Par exemple l'incapacité de travail. Avez-vous demandé conseil à un conseiller en assurances ?*

### 4.10 | CONDITIONS GÉNÉRALES

*Indiquez si vous avez rédigé des conditions générales. Si ce n'est pas le cas, pourquoi ?*

### 4.11 | ACCESSIBILITÉ

*Indiquez par quels moyens vos clients pourront vous contacter. Pensez au téléphone, au site internet, aux e-mails, etc.*



# 5 | PLAN DE CROISSANCE

		ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
	<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>			
1	Ventes			
	<b>COÛTS VARIABLES</b>			
2	Achats			
3	<b>BÉNÉFICE OPÉRATIONNEL BRUT (1 - 2)</b>			
	<b>FRAIS FIXES</b>			
	<b>1. FRAIS DE LOCAUX</b>			
4	Loyer			
5	Électricité			
6	Chauffage			
7	eau			
8	Entretien			
9	Réparations			
10	Autres			
	<b>2. FRAIS D'EXPLOITATION</b>			
11	Taxe communale			
12	Sabam			
13	Terminal de paiement			
14	Petit matériel			
	<b>3. FRAIS DE TRANSPORT</b>			
15	Carburant			
16	Taxe de circulation			
17	Entretien voiture(s)			
18	Autres			
	<b>4. PUBLICITÉ</b>			
19	Publicités			
20	Imprimés			
21	Autres			
	<b>5. FRAIS DE BUREAU</b>			
22	Comptabilité			
23	Téléphonie			
24	Internet			
25	Frais de port			
26	Entretien			
27	Abonnements			
28	Maintenance IT			
29	Autres			
	<b>6. RÉMUNÉRATIONS</b>			
30	Gérant			
31	Personnel			
	<b>7 ASSURANCES ET CHARGES SOCIALES</b>			
32	Assurances			
33	Cotisations sociales			
34	Contribution PLC			
35	<b>8. AMORTISSEMENTS</b>			
36	<b>9. AUTRES CHARGES</b>			
37	<b>TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION (4 à 36)</b>			
38	<b>BÉNÉFICE OPÉRATIONNEL NET (3-37)</b>			
39	<b>CHARGES FINANCIÈRES, INTÉRÊTS</b>			
40	<b>BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS (38-39)</b>			
41	<b>IMPÔTS</b>			
	<b>BÉNÉFICE EXERCICE (40 - 41)</b>			



# 6 | LES GENS DERRIÈRE LES CHIFFRES

## 6.1 | DONNÉES PERSONNELLES

Nom

Adresse

Code postal et localité

Numéro de téléphone

Date de naissance

Nationalité

État civil

Nom du partenaire

Date de naissance du partenaire

Régime matrimonial

Contrat de cohabitation

Enfants

Âge

## 6.2 | CO-ENTREPRENEUR(S)

Nom

Adresse

Code postal et localité

Numéro de téléphone

Date de naissance

Nationalité

État civil

Nom du partenaire

Date de naissance du partenaire

Régime matrimonial

Contrat de cohabitation

Enfants

Âge



# 6 | LES GENS DERRIÈRE LES CHIFFRES

## 6.3 | SITUATION DES REVENUS

### Revenus actuels

Salaire	€ nets par mois	Heures par semaine
Allocation	€ nets par mois	Type d'allocation
Autres revenus	€ nets par mois	Description des autres revenus

### Revenus actuels du partenaire :

Salaire	€ nets par mois	Heures par semaine
Allocation	€ nets par mois	Type d'allocation
Autres revenus	€ nets par mois	Description des autres revenus

Fonds propres

€

Capitaux subordonnés

€

Retards de paiement

€

Règlement : Non Oui

Oui, à savoir...

### Co-entrepreneur actuel

Salaire	€ nets par mois	Heures par semaine
Allocation	€ nets par mois	Type d'allocation
Autres revenus	€ nets par mois	Description des autres revenus

Fonds propres

€

Capitaux subordonnés

€

Retards de paiement

€

Règlement : Non Oui

Oui, à savoir...



# 6 | LES GENS DERRIÈRE LES CHIFFRES

## 6.4 | FORMATIONS

Formation	de	à	Diplôme	
			Non	Oui
			Non	Oui
			Non	Oui
			Non	Oui
			Non	Oui

## 6.5 | EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Employeur	de	à	Function
-----------	----	---	----------

## 6.6 | QUALITÉS D'ENTREPRENEUR

### Caractéristiques et compétences fortes

Décrivez vos principales qualités. Citez-en au moins cinq.

### Points à améliorer ou compétences absentes

Décrivez vos points faibles et donnez une solution. Comme suivre une formation, embaucher du personnel, sous-traiter, etc.





# 6 | LES GENS DERRIÈRE LES CHIFFRES

Caractéristique	Cette caractéristique est importante pour mon entreprise dans		Je possède cette caractéristique dans		Solution
	une grande mesure	une moindre mesure	une mesure suffisante	une mesure insuffisante	
Créativité					
Analyse des problèmes					
Sens commercial					
Organisation					
Résistance au stress					
Connaissances financières					
Expérience dans le secteur					
Capacité décisionnelle					
Flexibilité					
Persévérance					
Capacité à diriger					
Orientation vers le marché					
Communication					



# 7 | PLAN MARKETING

## 7.1 | ANALYSE CONTEXTUELLE

Décrivez votre marché et vos futurs acheteurs en répondant aux questions suivantes :

- Qui va acheter votre produit ou service ?

- D'où viennent vos clients ?

- Combien de clients pouvez-vous servir chaque année ?

- Attendez-vous des changements qui pourraient influencer votre entreprise ?

- Quelle influence ces changements auront-ils sur votre entreprise ?

## 7.2 | ANALYSE SWOT

### **Strenghts**

Décrivez les points forts de votre entreprise.

### **Weakness**

Décrivez les points faibles de votre entreprise.



# 7 | PLAN MARKETING

## **Opportunities**

Décrivez les opportunités pour votre entreprise, comme p.ex. les développements auxquels votre entreprise pourrait réagir.

## **Threats**

Décrivez les menaces pour votre entreprise. Par exemple les développements qui pourraient être défavorables pour votre entreprise.

### **7.3 | ANALYSE DE LA CONCURRENCE**

Décrivez vos principaux concurrents et ajoutez éventuellement une analyse détaillée de la concurrence en annexe. Donnez une réponse concrète aux questions suivantes :

- Qui sont vos principaux concurrents ?
  
- Que savez-vous de leurs prix ?
  
- Comment vendent-ils leurs produits ou services ?
  
- Comment font-ils de la publicité ?
  
- À quels points de vue les concurrents se distinguent-ils ?
  
- Quelle position occupe votre entreprise par rapport aux concurrents ?



# 7 | PLAN MARKETING

## 7.3.1 Position concurrentielle

Décrivez la position de votre entreprise par rapport à vos concurrents en répondant aux questions suivantes :

- Quels sont les points forts de votre produit ou service par rapport aux concurrents ?
  
- Quels sont les points à améliorer/points faibles de votre produit ou service par rapport aux concurrents ?
  
- En quoi le prix, la promotion et la place de votre produit ou service diffèrent-ils de ceux de vos concurrents ?

## 7.4 | INSTRUMENTS DE MARKETING

### 7.4.1 Produit / service

Décrivez votre produit ou service.

### 7.4.2 Prix

Expliquez le prix de votre produit ou service. Donnez une réponse concrète aux questions suivantes :

- Quel est le prix de vente et comment l'avez-vous fixé ?
  
- Quel est le prix de revient de votre produit ou service ?



# 7 | PLAN MARKETING

## 7.4.3 Lieu

*Décrivez où vous souhaitez établir votre entreprise. Motivez votre choix pour l'emplacement en répondant aux questions suivantes :*

- *Quels sont les points positifs de l'emplacement de votre entreprise ? Pensez à la distribution, à l'entreposage, à la visibilité.*
  
- *Comment est l'accessibilité et comment sont les possibilités de parking pour vos clients ?*
  
- *Quelles sont les heures d'ouverture de l'entreprise ?*
  
- *Comment allez-vous présenter l'espace ? De quelle manière l'habillage de l'entreprise correspondra-t-il au marketing et à l'image de l'entreprise ?*

## 7.4.4 Promotion

*Décrivez comment vous comptez approcher vos clients en répondant aux questions suivantes :*

- *Quels moyens promotionnels allez-vous utiliser ?*
  
- *Dans quelle mesure allez-vous les utiliser ?*
  
- *Quels motifs d'achat soulignez-vous dans vos moyens de promotion ?*



# 7 | PLAN MARKETING

## 7.5 | UNIQUE SELLING PROPOSITION (USP)

Décrivez les USP ou arguments exclusifs de vente de votre produit ou service. Répondez en même temps à la question de savoir pourquoi vos clients achèteront chez vous et pas chez un concurrent.

## 7.6 | PLAN D'ACTION MARKETING

Indiquez dans un récapitulatif ce qui doit être fait, par qui, quand, comment et ce que cela va coûter.

Action	Par	Date / période
Méthode		Frais

Action	Par	Date / période
Méthode		Frais



Vous souhaitez de plus amples informations ?

Contactez l'agence la plus proche  
ou surfez sur [beobank.be](http://beobank.be)  
pour découvrir toutes nos solutions  
pour les professionnels.

[www.beobank.be](http://www.beobank.be)

© 2017 Beobank NV/SA

Member of Crédit Mutuel Nord Europe

Ce guide est un document de travail ayant pour objectif de faciliter l'établissement de votre plan d'entreprise. Il ne peut en aucun cas être considéré comme un conseil de Beobank pour votre projet d'entreprise. Beobank n'enregistrera pas et/ou ne conservera pas les données qui y sont reprises et ne gardera pas de copie de ce document. Si ce document comporte des informations confidentielles, il y va de votre responsabilité de veiller au maintien de la confidentialité de ces données.

E.R.: Beobank NV/SA | Bld Général Jacques 263g 1050 Bruxelles | TVA BE 0401.517.147  
RPM Bruxelles | IBAN BE77 9545 4622 6142 | BIC CTBKBEBX | FSMA 19688 A | PRO/BRO/PLAN/F/1117

  
Vous êtes bien entouré