

# LE PLAN D'AFFAIRES

(avec un accent particulier sur les aspects financiers)

project „NEW START UPS“  
no. 2019-1-CZ01-KA202-061157



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

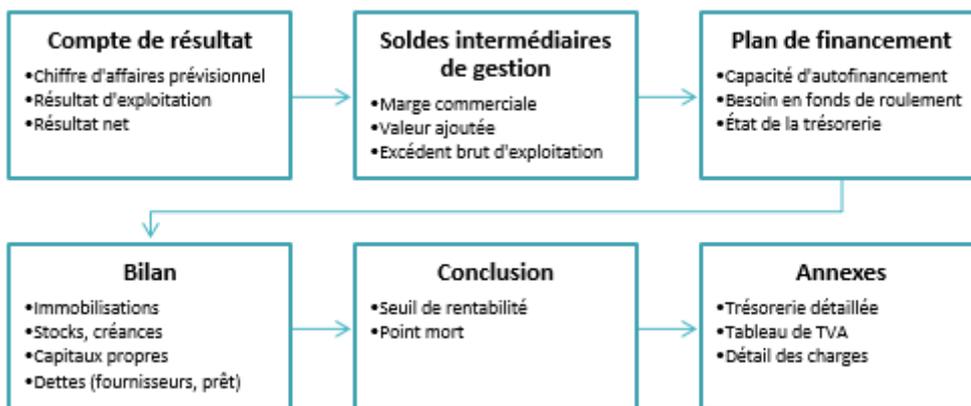


COOPÉRATIVE D'INITIATIVE  
JEUNES 

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

# Le plan financier du business plan et les outils pour accompagner les start-up

Le domaine de la FINANCE est probablement le domaine le moins populaire pour la plupart des entrepreneurs, car il est lié à la comptabilité, aux impôts, au droit et à d'autres nécessités qui nous sont imposées par la législation. Il peut souvent nous sembler que c'est le domaine qui nous limite le plus. Pour tout entrepreneur, cependant, ce domaine est le PLUS IMPORTANT.



Entre autres choses, le domaine des finances comprend :

- Comptabilité
- Activité de licence, où la législation nous impose l'obligation d'avoir une activité commerciale donnée - licences, certifications, autorisation d'exercer, etc.
- Etablissement de comptes bancaires, placements, crédits/prêts
- Assurance
- Reporting - aperçus de nos activités - nombre de clients, nombre de ventes, nombre de nouvelles acquisitions (nouvelle analyse de rentabilisation), nombre de marchands, succès des ventes, etc. - servent principalement le domaine BUSINESS lors de la définition de nouvelles stratégies commerciales basées sur les affaires réelles résultats reflétés dans le revenu réel ( argent).
- Contrôle ou contrôle de notre gestion - surveille et contrôle nos postes de dépenses et essaie de les gérer davantage avec cette activité. Optimisez et dépensez beaucoup plus efficacement.
- FINANCE fournit et surveille 6 indicateurs de base d'une entreprise prospère - tels que : INTENTION COMMERCIALE, PLAN FINANCIER, PLAN D'AFFAIRES, TRÉSORERIE, BILAN ET COMPTE DE RÉSULTAT.

## La forme des ressources

- posséder
- sources de financement alternatives – prêts bancaires
- secteur non bancaire

- vente d'une part de l'entreprise
- financement participative
- financement entre pairs
- concours de démarrage
- investisseur Concerning

**Mission thématique :**

1) Pourquoi ai-je envie de créer une entreprise, pourquoi ai-je envie de créer une (nouvelle) entreprise ?

2) Pourquoi est-ce que je veux avoir ma propre entreprise?

- \* J'ai ma propre idée et j'ai un fort désir de la réaliser
- \* Je veux être libre, c'est-à-dire. indépendant
- \* J'ai des moyens, des ressources et je veux les évaluer

3) À quel point est-ce que je veux ma propre entreprise ?

- \* Je veux créer ma propre entreprise ou constituer une équipe
- \* Commerce - le commerce sera mon activité principale
  - \* Je veux faire des affaires - faire des affaires à un niveau de qualité

4) Est-ce que je souhaite créer une entreprise en tant qu'indépendant, en tant que propriétaire d'entreprise, en tant qu'investisseur ?

- \* Sélectionnez une alternative

Au début, presque personne n'estime correctement comment leur entreprise se déroulera, combien d'obstacles ils devront surmonter, il est donc toujours bon de se préparer en interne au double du fardeau que vous imaginez actuellement.

5) Qu'est-ce que je suis prêt à subir ?

- \* Je suis prêt à passer mon temps à découvrir d'autres entrepreneurs prospères et leurs entreprises
- \* En entreprise, ce qui suit s'applique : - "Recherchez une personne avec de l'expérience plutôt qu'une centaine avec des connaissances".

6) Ai-je peur de l'échec ?

- \* Quand la peur vous envahira-t-elle ? (Si c'est le cas, vous êtes sur la bonne voie pour devenir un échec)
- \* Savez-vous que la peur est la pire chose qui puisse vous surprendre désagréablement en affaires ?

- \* Pouvez-vous transformer votre peur en une force qui vous aidera dans les affaires ?
- \* Tout le monde a peur, mais peu de personnes peuvent transformer la peur en désir et en force qui nous animent, façonnent nos vies, en fais-tu partie ?

7) Suis-je capable d'apprendre de mes erreurs ?

- \* Suis-je capable d'apprendre de mes propres échecs et de mes mauvaises décisions ou est-ce que je continue à faire les mêmes erreurs, suis-je programmé ou suis-je un programmeur ?

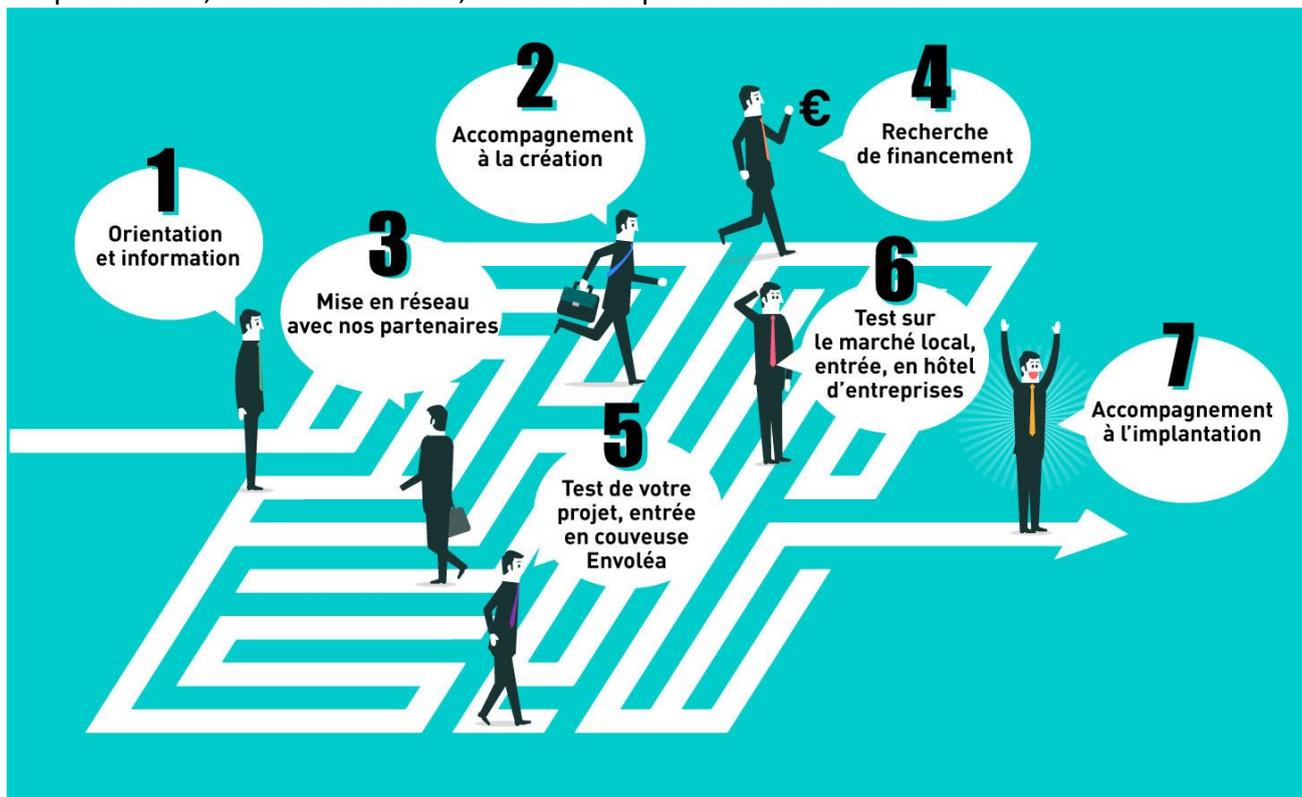
8) Puis-je former une équipe ou est-ce que je veux travailler seul ?

- \* Être dans une équipe n'est pas facile, faire des affaires seul est fondamentalement impossible - vous aurez toujours besoin de quelqu'un, choisir la bonne équipe est très important, quelle est votre opinion ?
- \* Êtes-vous prêt à mettre tous vos efforts dans votre entreprise ?
- \* Qu'en est-il de la famille, des amis, des loisirs ?

9) Êtes-vous diligent ou négligent, responsable ou imprudent ?

- \* Serez-vous capable de travailler et d'accepter que la récompense viendra plus tard ?

Vous avez des obligations. Le démarrage des affaires vous en apportera d'autres, vous ne savez pas ce qu'ils seront, combien ils seront, comment ils pourront vous affecter.



Son financement pour la création d'entreprise par les jeunes est de :

- Nouvelles entreprises à taux zéro : un prêt jeune à taux zéro, dédié aux moins de 35 ans ;
- Resto al Sud : une incitation pour les nouvelles entreprises nées dans le sud ou dans les régions sinistrées du centre de l'Italie, créées par des entrepreneurs de moins de 46 ans ;
- Smart&Start Italia : un prêt dédié aux start-up innovantes ;
- Cultura Crea : ce prêt est accordé pour soutenir la naissance et la croissance d'entreprises et d'associations opérant dans le secteur de la culture et du tourisme au Sud, en vue de valoriser les ressources locales ;
- Travail indépendant : ce fonds sert à financer spécifiquement les jeunes NEET (jusqu'à 29 ans) qui souhaitent créer leur propre entreprise.

Et puis nous nous sommes concentrés sur les outils financiers de RESTO AL SUD et de SELFIEMPLOYMENT

- **des prêts pour les jeunes entrepreneurs**
- **Travail indépendant**, prêts pour jeunes entrepreneurs sans garantie. Ce prêt est dédié aux jeunes jusqu'à 29 ans qui ne travaillent ni n'étudient (appelés NEET) et qui sont inscrits au programme de garantie pour la jeunesse.

Par la suite, des démarches ont été entreprises pour examiner les modalités de dépôt de la demande de financement pour l'Auto-emploi puisqu'elle s'adresse à une cible d'utilisateurs très jeunes, en se concentrant sur les critères de développement de l'idée d'entreprise, notamment sur la formation et les expériences professionnelles du sujet proposant. , d'où est née l'idée, l'analyse des clients de référence, l'analyse de la concurrence et du marché potentiel, les forces et les faiblesses, les menaces et les opportunités, la promotion de l'entreprise, les exigences administratives pour démarrer l'activité, la détermination du chiffre d'affaires présumé des 3 premières années d'activité, l'analyse des frais fixes et variables de gestion, les prévisions budgétaires des 3 premières années d'activité de la société, le calcul des impôts sur les résultats d'exploitation et l'analyse des flux et du bilan de trésorerie fiches d'indices, afin de vérifier la pérennité économique et financière de l'idée d'entreprise.

## Flux d'argent - flux financier, collecte de fonds

Tout est à propos de l'argent!

Le domaine de la FINANCE est probablement le moins populaire pour la plupart des domaines des hommes d'affaires, car il est lié à la comptabilité, aux impôts, au droit et à d'autres nécessités qui nous sont imposées par la législation. Il peut souvent nous sembler que c'est le domaine qui nous limite le plus. Pour chaque entrepreneur, même ce domaine

le PLUS IMPORTANT.

Savoir comment je me situe dans les affaires, quelles sont mes dépenses, quels sont mes revenus, si je suis en perte ou en profit, est une information de base pour tout entrepreneur. Si je n'ai pas cette information, alors nous avons complètement perdu le sens de notre conduite commerciale.

Le domaine de la finance comprend, entre autres :

- Comptabilité
- Activité de licence, où la législation nous impose l'obligation d'avoir une licence, un certificat, une autorisation d'exercer, etc. pour l'activité commerciale donnée.
- Etablissement de comptes bancaires, placements, crédits/prêts
- Assurance
- Rapports - aperçus de nos activités - nombre de clients, nombre de ventes, nombre de nouvelles acquisitions (nouvelle analyse de rentabilisation), nombre de marchands, succès des ventes, etc. - servent principalement le domaine des AFFAIRES lors de la définition de nouvelles stratégies commerciales basées sur les résultats réels de l'entreprise reflétés dans le revenu réel (argent).
- Contrôle ou contrôle de notre gestion - surveille et contrôle nos postes de dépenses et essaie de les gérer davantage avec cette activité. Optimisez et dépensez beaucoup plus efficacement.

- FINANCE fournit et surveille 6 indicateurs de base d'une entreprise prospère - tels que : INTENTION COMMERCIALE, PLAN FINANCIER, PLAN D'AFFAIRES, TRÉSORERIE, BILAN ET COMPTE DE RÉSULTAT.

## La forme des ressources

- \* posséder
  - \* sources financières alternatives - prêts bancaires
  - \* secteur non bancaire
  - \* vente d'une part de l'entreprise
- 
- ressources propres.
  - famille, amis et "fous"
  - financement participatif.
  - financement entre pairs
  - concours de start-up.
  - prêt bancaire pour les entrepreneurs en démarrage.
  - investisseur.
    - subventions.