

business plan dans un fauteuil

Didier Lebouc & Anne Munchenbach



business plan dans un fauteuil

Didier Lebouc & Anne Munchenbach

vidéos :

<https://innotelos.fr/businessplan>



support de calcul de

business plan [Google Docs] :

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/>

[189KW78i7Te8DTEqQQkPu_S2QfWGIw4h6mH3P1gSdiul/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/189KW78i7Te8DTEqQQkPu_S2QfWGIw4h6mH3P1gSdiul/edit?usp=sharing)

innotelos	Initial	A1T1	A1T2	A1T3	A1T4	A2T1	A2T2	A2T3	A2T4	A3T1	A3T2	A3T3	A3T4
Ventes													
chiffre d'affaire		84K	84K	80K	78K	100K	100K	120K	120K	140K	140K	160K	160K
coûts commerciaux		-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K
coûts marketing		-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K
total coûts des ventes		-17K	-17K	-17K	-17K	-17K	-17K	-17K	-17K	-17K	-17K	-17K	-17K
margin commerciale		-17K	-17K	-12K	13K	63K	72K	83K	106K	116K	131K	151K	151K
margin commerciale [SCA]				-24%	17%	63%	60%	60%	82%	83%	85%	87%	89%
Produire													
coûts variables production		-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K
coûts fixes production		-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K
autres coûts		-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K
total coûts exploitation		-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K
total coûts exploitation [SCA]				-140%	-87%	-65%	-69%	-54%	-50%	-48%	-48%	-38%	-38%
Augmenter l'argent													
total coûts		-122K	-142K	-132K	-127K	-102K	-102K	-102K	-89K	-89K	-89K	-89K	-89K
résultat brut avant amortissements (EBTA)		-122K	-142K	-80K	-53K	-2K	8K	19K	48K	58K	76K	96K	126K
amortissements		0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K
résultat brut après amortissement (EBT)		-122K	-142K	-80K	-53K	-2K	8K	19K	48K	58K	76K	96K	126K
résultat brut après amortissement (EBT) [SCA]				-104%	-69%	-7%	2%	1%	20%	32%	41%	48%	55%
impôts et taxes		-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K
résultat net		-132K	-152K	-90K	-63K	-12K	-2K	9K	38K	48K	66K	86K	116K

business plan dans un fauteuil

épisode #1 - vendre



vendre

Que coûte un vendeur ?

coût salarial annuel vendeur (yc charges) : 50 000 € / an

hypothèse : moyenne par jour, 2 familles achètent 4+ fauteuils

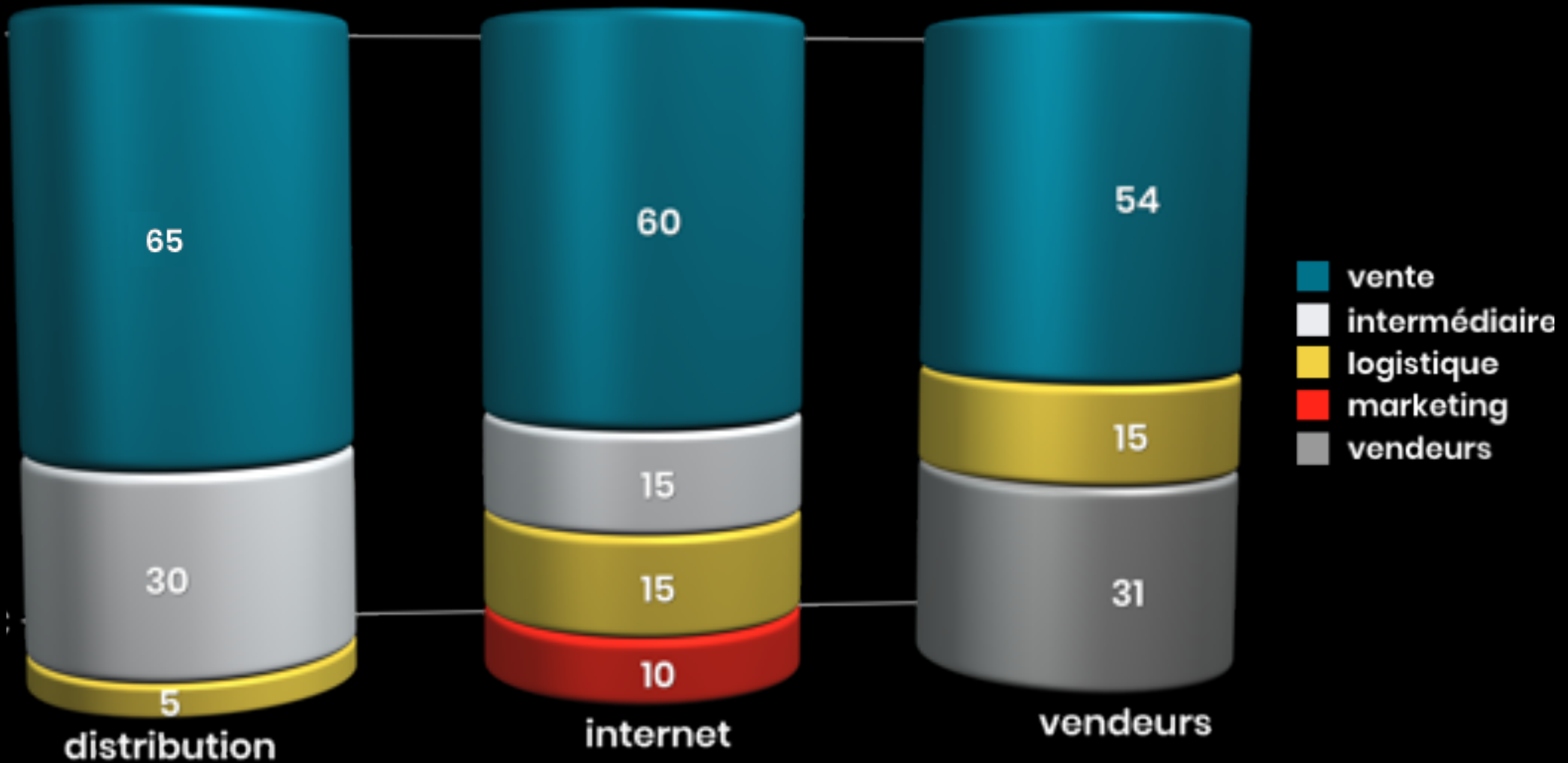
hypothèse : 200 jours travaillés / an

⇒ entre 1 600 et 1 800 fauteuils / an / vendeur

⇒ coût commercial : entre 31 et 28 € / fauteuil

vendre

100 €



vendre ça coûte



business plan dans un fauteuil

épisode #2 - produire



produire

Que coûte un moule ?

250 000 €

durée de vie du moule = production de 100 000 fauteuils

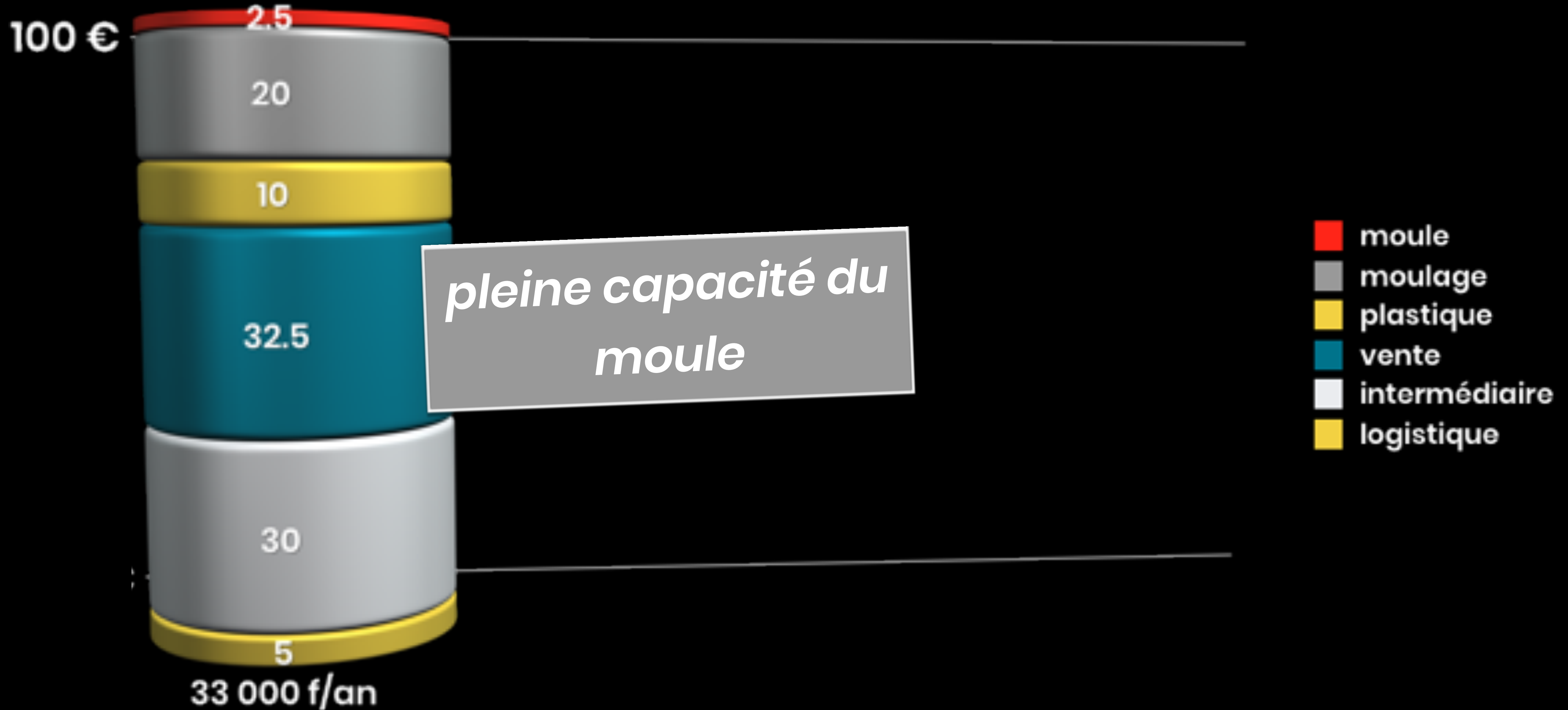
fauteuil = produit de mode démodé en 3 ans

hypothèse pleine capacité : \Rightarrow 2.5 € / fauteuil [250 000 / 100 000]

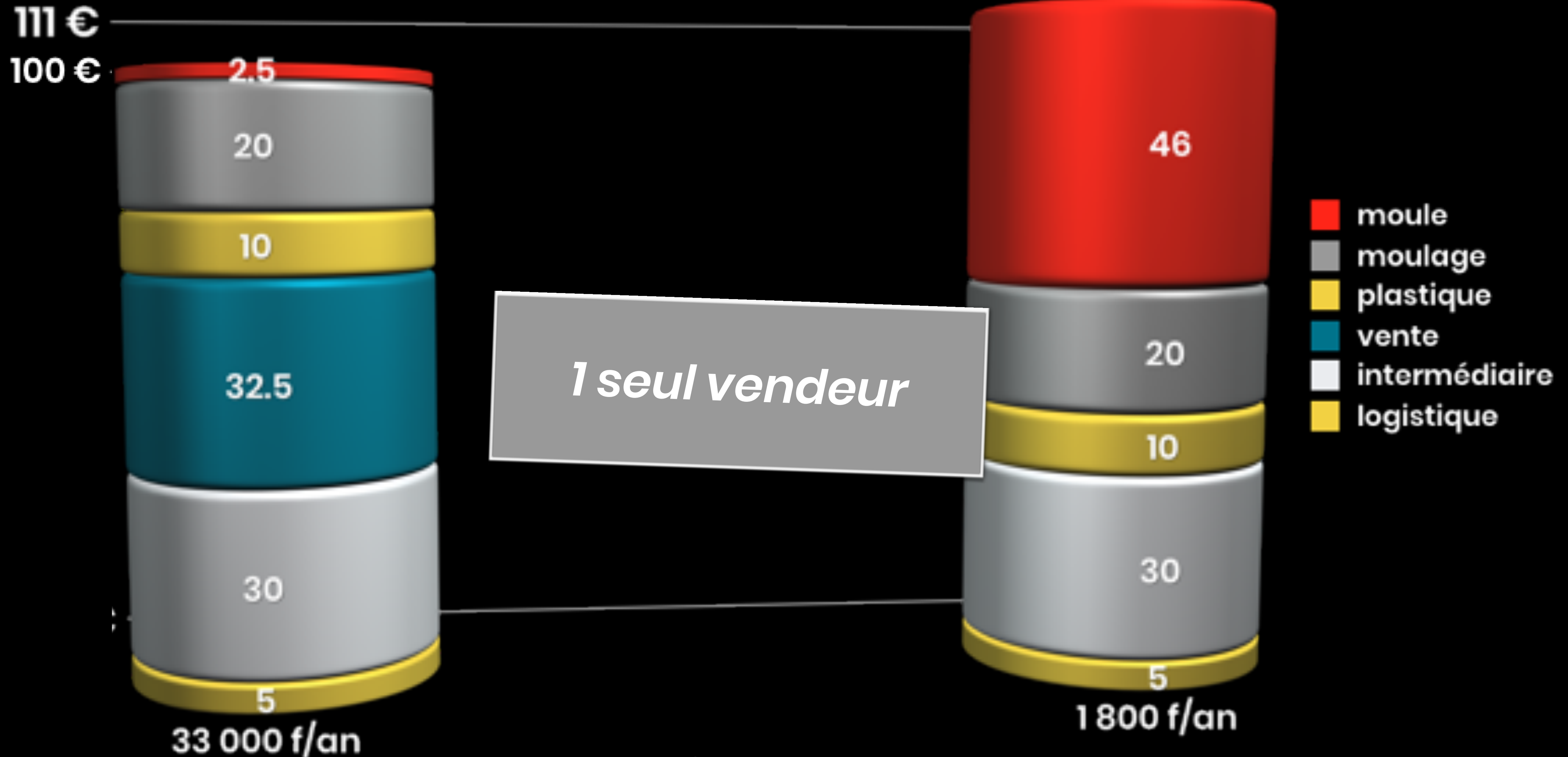
hypothèse unique vendeur : \Rightarrow 46 € / fauteuil [250 000 / 5 400]

1 800 fauteuils / an \Rightarrow 5 400 fauteuils / 3 ans

produire



produire



produire

Quel seuil de rentabilité ? (« point mort » « breakeven »)

volume seuil pour lequel produit net d'une vente = coût total de fabrication

tant que les ventes sont en dessous de ce seuil, l'entreprise perd de l'argent sur chaque fauteuil

produire

Quel seuil de rentabilité ? (« point mort » « breakeven »)

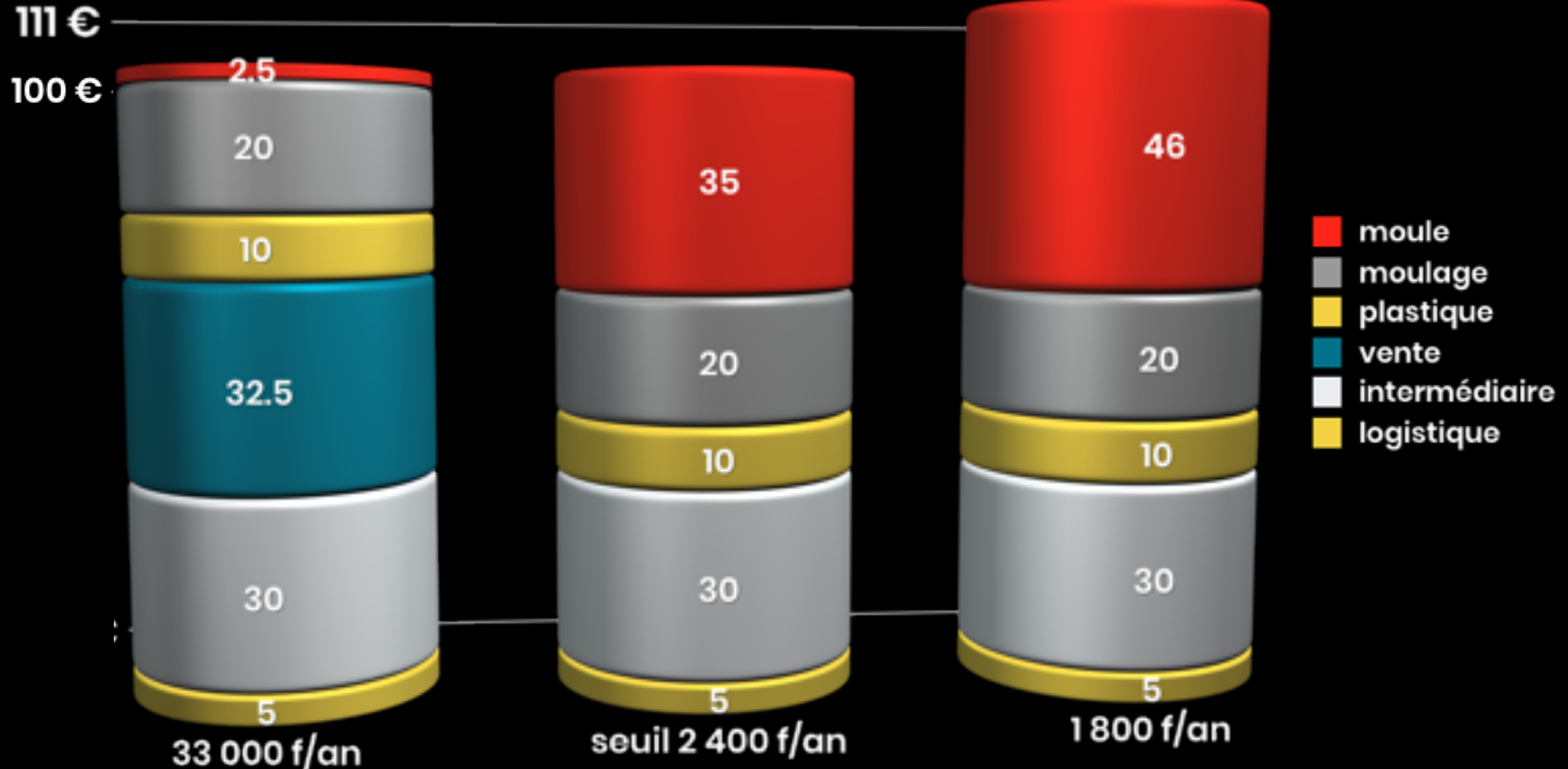
volume seuil pour lequel produit net d'une vente = coût total de fabrication

produit net vente =

coût direct fabrication + (coût moule / **volume seuil sur 3 ans**)

$$65 = 30 + (250\ 000 / \mathbf{7\ 150})$$

produire



produire : équilibre

coût / volume



business plan dans un fauteuil

épisode #3 - se financer



se financer

*3 000 fauteuils / 1 an
vendus dans
distribution*

avant lère vente

se financer

300 000 €

***besoin financement
300 000 €
20 mois de ventes***

30 000

250 000

■ stock
■ moule

avant lère vente

se financer

300 000 €

besoin financement
300 000 €
20 mois de ventes

30 000

250 000

avant lère vente

entreprise

« auto-financement »
à partir d'autres opérations
rentables

emprunt

payer des intérêts
rembourser à date convenue
fournir des garanties

« don »

« actionnaires qui amènent du
capital »
part de propriété
part de tous les bénéfices futurs
part du pouvoir de décision

l'argent n'est jamais gratuit
financement = contreparties

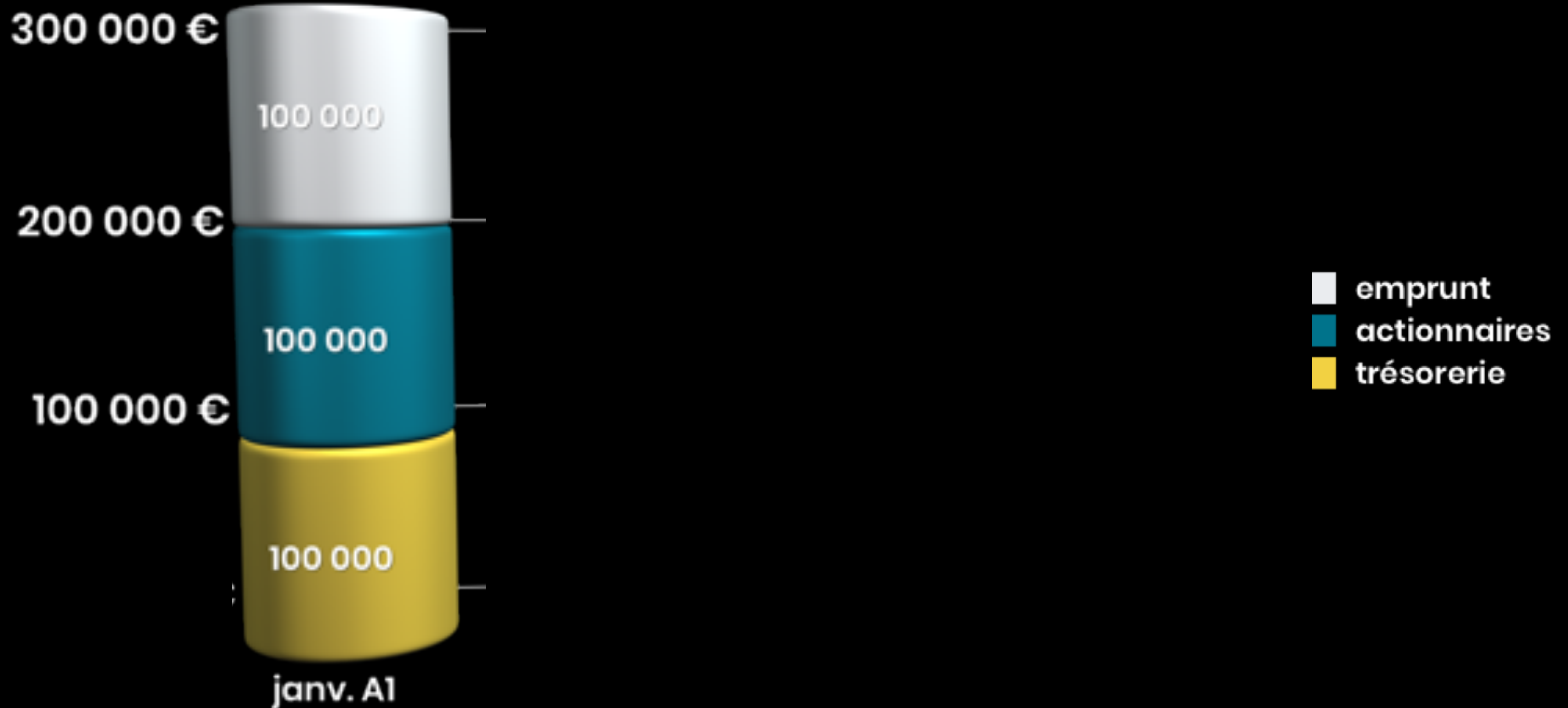


business plan dans un fauteuil

épisode #4 - gagner de l'argent



gagner de l'argent

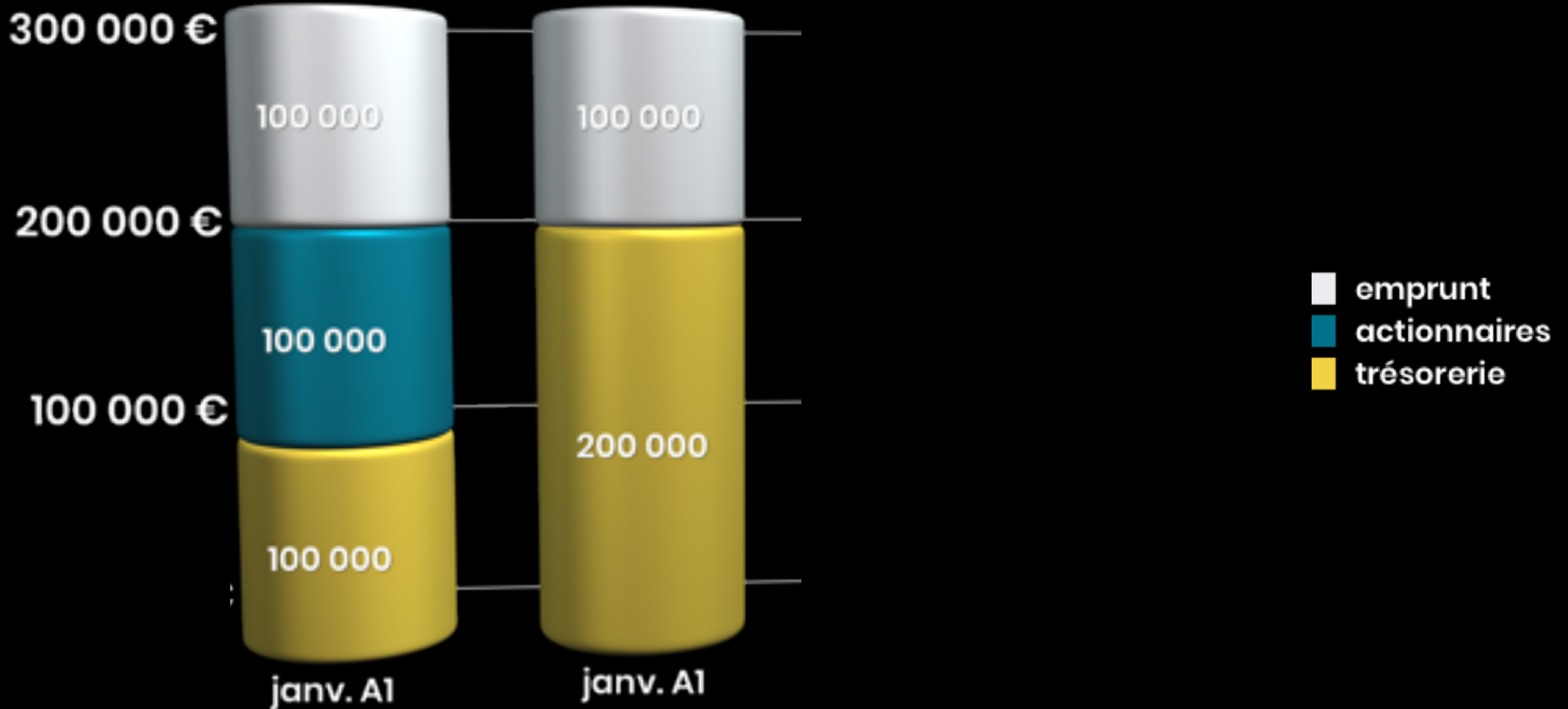


gagner de l'argent

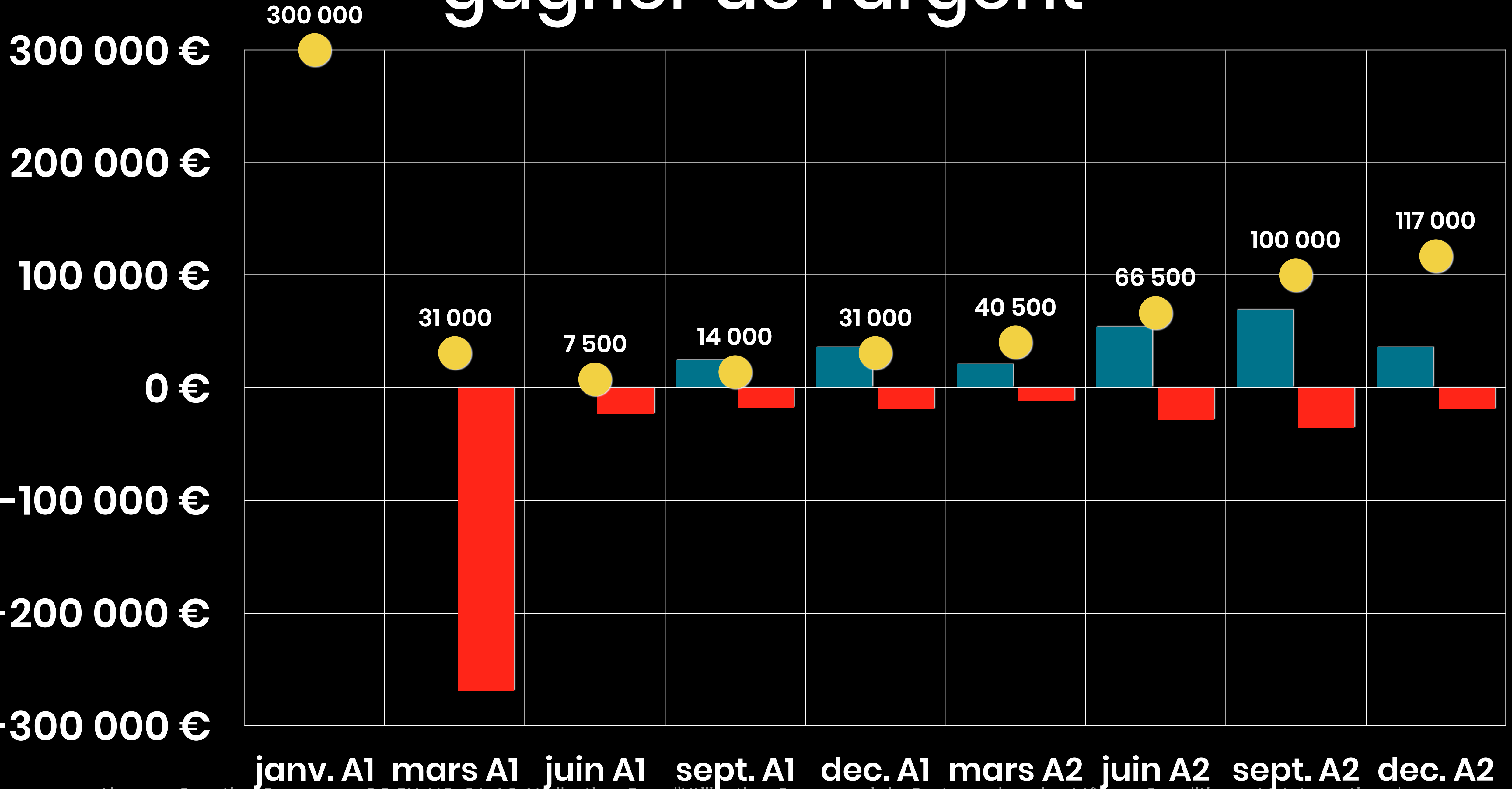
3 000 fauteuils / an

*distributeur impose
1 200 + 300 fauteuils
en stock*

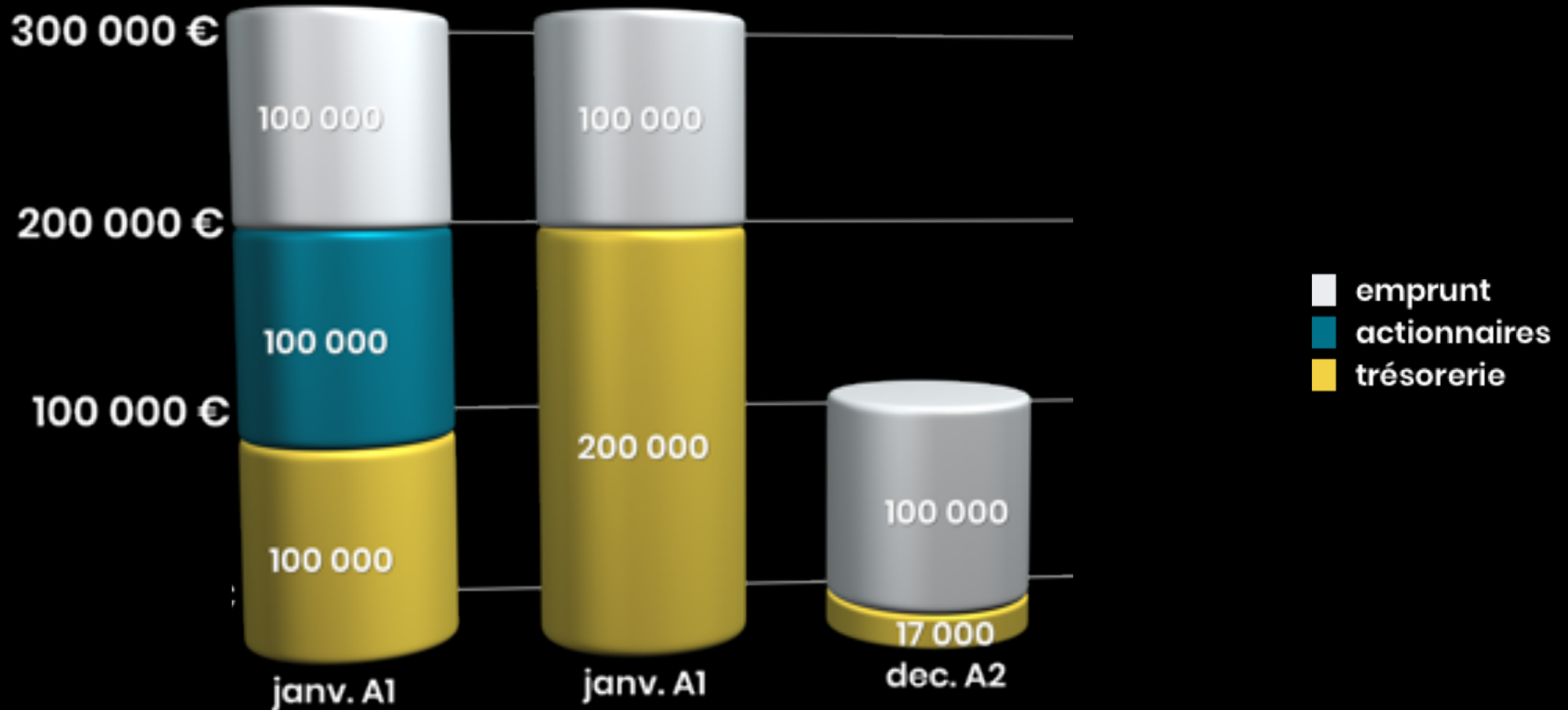
gagner de l'argent



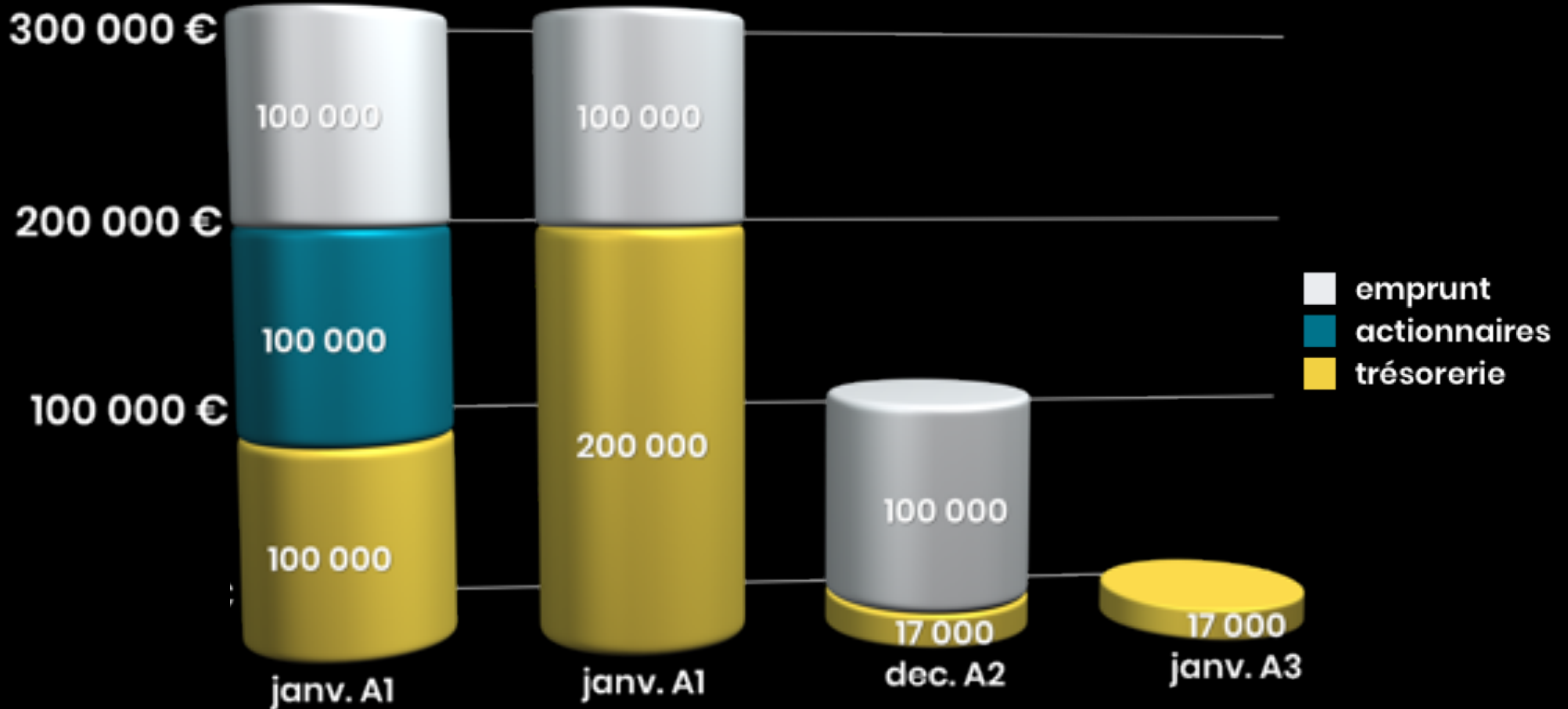
gagner de l'argent



gagner de l'argent



gagner de l'argent



**gagner de l'argent :
équilibre gains / risques**



business plan dans un fauteuil

épisode #5 - réussir



réussir

Même démarche pour toutes les activités

matériels

logiciels

services

***tout se vend, se produit,
s'investit, se finance***

réussir

Business plan = outil de pilotage

questionner en permanence les

hypothèses

***une prévision se révisé,
pas la réalité !***

réussir

Business plan = cohérence

volume vs effort commercial

coûts production vs investissement

réussir

**Pas de business plan sans étude de
risques**

quelles conséquences si...

***risques à fort impact
= plan B***

business plan :
ni pronostic, ni corvée



business plan dans un fauteuil

Didier Lebouc & Anne Munchenbach

vidéos :

<https://innotelos.fr/businessplan>



support de calcul de

business plan [Google Docs] :

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/>

[189KW78i7Te8DTEqQQkPu_S2QfWGIw4h6mH3P1gSdiul/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/189KW78i7Te8DTEqQQkPu_S2QfWGIw4h6mH3P1gSdiul/edit?usp=sharing)

innotelos	Initial	A1T1	A1T2	A1T3	A1T4	A2T1	A2T2	A2T3	A2T4	A3T1	A3T2	A3T3	A3T4
Ventes													
chiffre d'affaire		84K	84K	80K	78K	100K	100K	120K	120K	140K	140K	160K	160K
coûts commerciaux		-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K	-12K
coûts marketing		-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K	-15K
total coûts des ventes		-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K
margin commerciale		-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K	-187K
margin commerciale (SCA)				-24%	17%	63%	60%	60%	62%	63%	63%	67%	67%
Produire													
coûts variables production		-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K
coûts fixes production		-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K
autres coûts		-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K	-20K
total coûts exploitation		-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K	-130K
total coûts exploitation (SCA)				-16%	-17%	-16%	-16%	-16%	-16%	-16%	-16%	-16%	-16%
Augmenter l'argent													
total coûts		-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K
résultat brut avant amortissements (EBTA)		-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K
amortissements		0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K	0K
résultat brut après amortissement (EBT)		-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K	-322K
résultat brut après amortissement (EBT) (SCA)				-104%	-104%	-7%	2%	1%	20%	32%	4%	48%	55%
impôts et taxes		-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K	-10K
résultat net		-332K	-332K	-332K	-332K	-332K	-332K	-332K	-332K	-332K	-332K	-332K	-332K

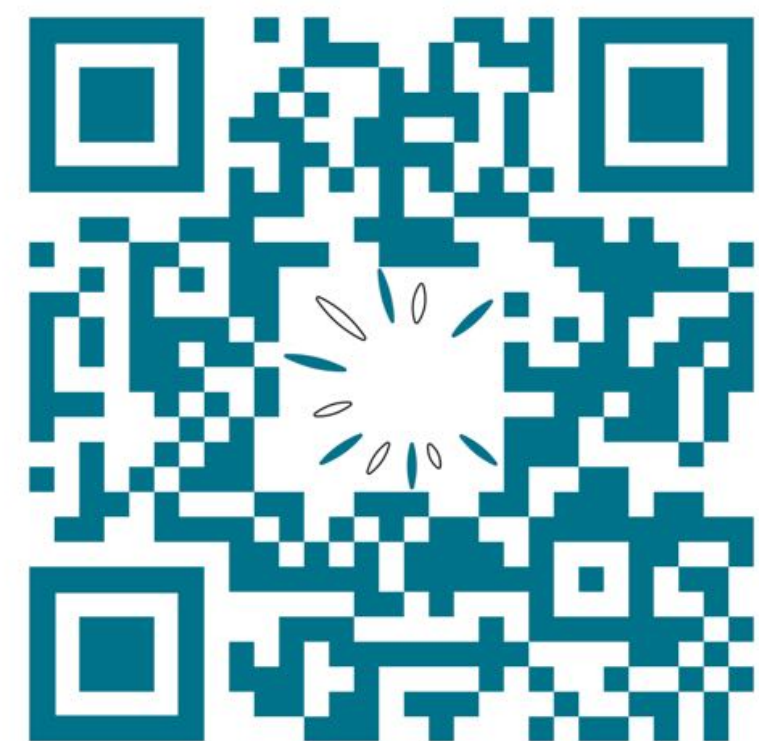


Didier Lebouc 

didier@innotelos.com

06 60 56 82 60

innotelos.com



Anne Munchenbach 

anne@innotelos.com

06 08 28 95 48

 **Le Projet Fait Rage**

