



# Business Plan

En vue de l'obtention d'une subvention aux commerces  
s'installant dans le périmètre de densification commerciale (\*)

Nom du commerce :

Nom du porteur de projet :

Activité :

Date :

(\*) Modèle reprenant le minimum des aspects à aborder/décrire dans le cadre d'une demande.

Périmètre de densification commerciale =

- Péruwelz - centre-ville (prioritaire) : rue Albert I<sup>er</sup>, Grand-Place, rue Pont-à-la-Faulx (du n°1 au 105 et du n°2 au 72, rue Astrid (du n°1 à 7 et du n°2 à 18) ;
- Péruwelz - plateau de la gare : rue des Français (le n°2 et du n°33 au 79), place Deflinne, rue Astrid (du n°19 au 51 et du n°30 au 72) ;
- Bon-Secours - centre : avenue de la Basilique (du n°1 à 63 et du n°2 à 32), place Jean Absil.

Coordonnées .....	3
Situation personnelle .....	3
Formation et parcours professionnel.....	3
Formation .....	3
Expérience professionnelle .....	4
Description globale du projet.....	5
Forme juridique .....	5
Organisation .....	5
Horaires d'ouverture .....	5
Composition de l'équipe .....	6
Localisation.....	6
Surface commerciale.....	6
Zone de chalandise.....	7
Zone primaire .....	7
Zone secondaire .....	7
Clientèle ciblée .....	8
Fournisseurs .....	8
Concurrence .....	9
Directe .....	9
Indirecte .....	9
Avantage(s) concurrentiel(s) .....	9
Analyse SWOT de votre entreprise .....	10
Facteurs internes à l'entreprise .....	10
Facteurs externes à l'entreprise (=son environnement).....	11
Étude de marché .....	11
Stratégie de communication .....	12
Canaux utilisés.....	12

# Porteur de projet

---

## Coordonnées

Nom	
Prénom	
Adresse	
Tél. fixe	
Tél. mobile	
Adresse e-mail	
Date et lieu de naissance	
Nationalité	

## Situation personnelle

État civil :

Statut professionnel actuel :

## Formation et parcours professionnel

Veillez annexer votre CV

### Formation

Dates	Diplômes et formations

## Expérience professionnelle

Dates	Expériences professionnelles, stages, jobs étudiants

Disposez-vous de l'accès à la gestion ?

Oui       Non

Disposez-vous de l'accès à la profession ?

(qualifications professionnelles spécifiques pour professions réglementées)

Oui       Non       Pas d'application

# Le projet

---

## Description globale du projet

Veillez décrire votre projet, les produits et/ou services proposés, de la manière la plus explicite possible

## Forme juridique

- personne physique (entreprise unipersonnelle)
- personne morale, précisez le type et la dénomination sociale de la société :

.....

## Organisation

### Horaires d'ouverture

Lundi	
Mardi	
Mercredi	
Jeudi	
Vendredi	
Samedi	
Dimanche	

## Composition de l'équipe

Personnel et postes occupés

## Localisation

Adresse, atouts de l'emplacement (ex : parking, gare à proximité, animation du quartier, accessibilité...)

## Surface commerciale

Superficie, caractéristiques, commodités, capacité d'accueil, zone de stockage, éventuel parking privé, terrasse... (veuillez joindre les plans en annexe si vous en possédez)

# Le marché

---

## Zone de chalandise

Espace géographique autour d'un point de vente, zone d'influence d'un établissement commercial, dans laquelle se situe l'essentiel de sa clientèle.

L'analyse de la zone de chalandise est utilisée à des fins prévisionnelles lors d'une ouverture et permet de définir le nombre d'habitants de la zone, la consommation des ménages par secteur d'activité, le chiffre d'affaires potentiel ainsi que, par extension, les lieux pour la distribution des publicités, le choix des emplacements d'affichage, choix des supports de presse locaux, etc.

La zone de chalandise se divise en zone primaire et secondaire. Chaque type de zone correspond à un intervalle de temps de déplacement jusqu'au commerce (fonction du mode de transport défini : à pied, en voiture, à bicyclette...).

## Zone primaire

Temps de déplacement inférieur à 5 minutes

## Zone secondaire

Temps de déplacement compris entre 5 et 10 minutes

NB : Si vous possédez une carte géographique reprenant les différentes zones, merci de l'annexer.

## **Clientèle ciblée**

Quel type de clientèle, ses attentes, caractéristiques socio-économiques, taille du marché, chiffres clés tels dépenses du ménage pour le secteur d'activité. Reprendre les sources dans les annexes.

## **Fournisseurs**

Liste et éventuelles exclusivités obtenues

## **Concurrence**

### **Directe**

Liste de l'ensemble des entreprises proposant un produit ou un service similaire au vôtre.

### **Indirecte**

Liste de l'ensemble des entreprises proposant un produit ou service différent, mais répondant au même besoin que le vôtre.

### **Avantage(s) concurrentiel(s)**

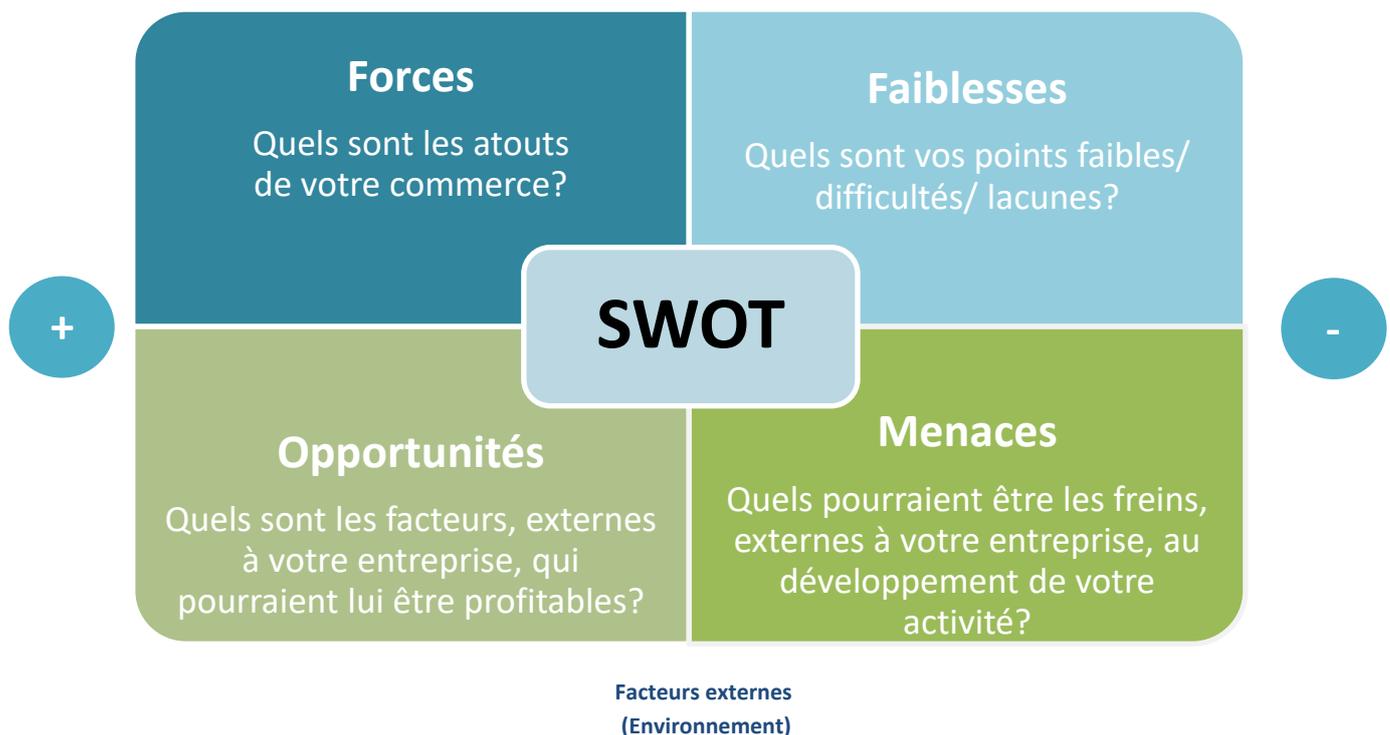
Indiquez la manière dont vous vous distinguez de vos concurrents.

## Analyse SWOT<sup>1</sup> de votre entreprise

Cet outil d'analyse stratégique vous permet d'avoir une vue d'ensemble de votre activité. Elle a pour but d'analyser les forces et faiblesses de votre projet face aux menaces et opportunités générées par son environnement (démographique, économique, naturel, technologique, politico-légal, socioculturel).

Soyez le plus réaliste possible concernant les forces et faiblesses de votre commerce.

Facteurs internes  
(Entreprise)



### Facteurs internes à l'entreprise

#### Forces

- 
- 
- 
- 
- 
- 

<sup>1</sup> SWOT est l'abréviation de Strengths (**S**- forces), Weaknesses (**W**- faiblesses), Opportunities (**O**- opportunités), Threats (**T**- menaces).

## Faiblesses

- 
- 
- 
- 
- 
- 

## Facteurs externes à l'entreprise (=son environnement)

### Opportunités

- 
- 
- 
- 
- 
- 

### Menaces

- 
- 
- 
- 
- 
- 

## Étude de marché

Une étude de marché est un travail de collecte et d'analyse d'informations ayant pour but d'identifier les caractéristiques d'un marché. La nature d'une étude de marché peut varier :

- Vérification de l'intérêt suscité par l'activité;
- Détermination de la clientèle potentielle de l'activité;
- ...

Avez-vous mené une étude de marché ?

Oui

Non

Si oui, quelle en était la nature ?

.....

NB : Le cas échéant, veuillez annexer votre/ vos étude(s) de marché.

## **Stratégie de communication**

### **Canaux utilisés**

(Moyen(s) que vous comptez mettre en œuvre pour vous faire connaître : enseigne, réseaux sociaux, site Internet, radio, chaîne locale, affiche, flyers, événements, foires/salons...)

### **Avant l'ouverture**

### **Après l'ouverture**

NB : Ne pas omettre d'intégrer ces éléments dans le plan financier

# Plan financier

---

Ce document devra reprendre :

- un calcul du seuil de rentabilité ;
- un bilan prévisionnel des investissements ainsi que les ressources de financement ;
- un tableau prévisionnel des flux de trésorerie ;
- un compte de résultat/ d'exploitation prévisionnel.

établis sur une période d'au moins 3 ans.

Bien que de nombreux modèles de tableaux soient disponibles sur Internet, il est vivement recommandé de se faire assister par des professionnels du chiffre (ex : expert-comptable/réviseur d'entreprises) pour compléter cette étape du business plan.

# Conclusion

---

# Annexes

---

1. CV
2. Copie de la carte d'identité
3. Extrait de casier judiciaire
4. Copie de l'attestation de la TVA/ n° entreprise
5. Contrats éventuels (ex : bail commercial)
6. Situation géographique (zone de chalandise)
7. Plan(s) de la surface commerciale
8. Photos de la surface commerciale (avant travaux)
9. Copie des devis des travaux envisagés
10. Étude(s) de marché
11. Infos sur les produits/ services / documentation diverse

## **Sources :**

- [www.ucm.be](http://www.ucm.be)
- [www.becompta.be](http://www.becompta.be)
- [www.infos-entreprises.be](http://www.infos-entreprises.be)
- [1819.monbusinessplan.be](http://1819.monbusinessplan.be)
- [www.lemoniteur.be](http://www.lemoniteur.be)

## **Liens intéressants<sup>i</sup>:**

### 1890 : l'essentiel pour entreprendre en Wallonie

- [1890.be](http://1890.be)

### Accompagnement par un organisme professionnel d'aide à la création

- [Liste des SAACE \(Structures d'Accompagnement à l'Auto-Création d'Emploi\)](#)
- [Liste des organismes agréés chèques-crédation](#)

### Aides publiques en Région wallonne

- <http://193.105.73.83/Midas/>

### Site de l'union wallonne des entreprises qui propose une série de sites intéressants aux entrepreneurs

- <http://www.uwe.be> → esprit d'entreprendre

---

<sup>i</sup> Liste non exhaustive