



**PRÉFET  
DU NORD**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



agence nationale  
de la cohésion  
des territoires

**quartiers2030**



**RÉUSSIR  
EN SAMBRE  
AVESNOIS**  
*Générateur d'Avenirs*

**CITÉSLAB**  
Révélateur de Talents

# TRAME DE BUSINESS PLAN

*Document 2 sur 3 — Concours Agglo Factory 2026*

# 2

**Complétez cette trame si vous n'avez pas de business plan réalisé avec un partenaire.**

Elle structure votre projet : porteur, marché, offre, stratégie, prévisionnel financier.

Joignez-la au formulaire de candidature (Document 1).

## **Mode d'emploi :**

- Répondez honnêtement : des estimations réalistes valent mieux que des chiffres optimistes.
- Si vous avez un suivi (CCI, CMA, BGE...) mentionnez-le dans le Document 1.
- Envoi avec le formulaire : [jazarzam@reussir-sa.fr](mailto:jazarzam@reussir-sa.fr)

**Envoyer avant le 31 août 2026**

**[jazarzam@reussir-sa.fr](mailto:jazarzam@reussir-sa.fr)**

# TRAME DE BUSINESS PLAN

À compléter et à joindre au formulaire — Document 2/3

Nom du projet / entreprise

Porteur(se) de projet

1

## PRÉSENTATION DU PORTEUR DE PROJET

Formation et diplômes

Indiquez vos formations, même courtes. Ce n'est pas un facteur éliminatoire.

Expériences professionnelles ou personnelles en lien avec le projet

Anciens emplois, stages, bénévolat, activités informelles...

Compétences clés pour réussir votre projet

Ex : sens du contact client, maîtrise technique, réseau local, langues...

Ce qui vous a motivé à lancer ce projet

2

## DESCRIPTION DU PROJET

Décrivez votre activité en 2-3 phrases simples

Imaginez que vous l'expliquez à quelqu'un qui ne connaît pas votre secteur.

Quel problème ou besoin concret résolvez-vous ?

Ce qui rend votre offre différente ou unique

Stade d'avancement du projet :

☐ Idée    ☐ En cours de création    ☐ Déjà lancé(e)    ☐ En activité depuis + d'1 an

3

## ÉTUDE DE MARCHÉ

### Décrivez précisément votre client idéal

Âge, situation, localisation, besoins, habitudes d'achat...

### Comment allez-vous trouver vos premiers clients ?

Bouche-à-oreille, réseaux sociaux, marchés, démarchage, partenariats...

### Qui sont vos principaux concurrents et quel est votre avantage face à eux ?

4

## VOTRE OFFRE (PRODUITS / SERVICES)

### Listez vos produits/services avec leur prix de vente :

Produit ou Service	Description courte	Prix (€)

### Conditions de paiement (espèces, CB, virement, acompte, délais...)

5

## STRATÉGIE COMMERCIALE

### Où et comment vos clients pourront-ils acheter votre produit/service ?

Boutique, marché, site internet, à domicile, en atelier...

### Comment allez-vous vous faire connaître ?

Réseaux sociaux, flyers, bouche-à-oreille, événements locaux...

### Budget communication prévu pour la première année :

6

PRÉVISIONNEL FINANCIER — 12 PREMIERS MOIS

Ces chiffres sont des estimations — soyez réaliste plutôt qu'optimiste.

Mieux vaut sous-estimer les recettes et prévoir large sur les dépenses.

CHARGES MENSUELLES		SOURCES DE REVENUS	
Loyer / local	<input type="text"/> €	Produit ou service 1	<input type="text"/> €
Achat matériel / stock	<input type="text"/> €	Produit ou service 2	<input type="text"/> €
Transport	<input type="text"/> €	Produit ou service 3	<input type="text"/> €
Communication	<input type="text"/> €	Autres recettes	<input type="text"/> €
Cotisations sociales	<input type="text"/> €		
Autres charges	<input type="text"/> €		
TOTAL CHARGES / MOIS :	<input type="text"/> €	CA MENSUEL ESTIMÉ :	<input type="text"/> €

RÉSULTAT ESTIMÉ (CA – Charges) :

€ / mois

(positif = bénéfice · négatif = déficit)

7

OBJECTIFS ET PERSPECTIVES

Comment le financement Agglo Factory (1 000 €) sera-t-il utilisé précisément ?

Listez les dépenses prévues avec leur montant estimé.

Vos 3 objectifs principaux à 12 mois :

1.

2.

3.

Principaux risques et comment vous comptez les gérer :

8

## PLAN DE FINANCEMENT DU DÉMARRAGE

Listez toutes les sources qui financent le démarrage de votre projet (total = budget total).

Cela montre au jury que votre plan est réaliste et que l'utilisation des 1 000€ est bien identifiée.

Source de financement	Montant (€)
Apport personnel	
Aide familiale ou amicale	
Prêt bancaire / micro-crédit	
Subvention / aide publique (CAF, Pôle Emploi, ADIE...)	
Dotation Agglo Factory (1 000 €)	
Autre	
<b>TOTAL FINANCEMENT</b>	

9

## POINT D'ÉQUILIBRE ET VIABILITÉ

À quel volume mensuel atteignez-vous l'équilibre ?

*Nbre de ventes ou clients/mois : Total charges ÷ Marge par vente*

CA mensuel minimum pour couvrir vos charges (€) :

*= Total charges mensuelles*

10

## PERSPECTIVES À 3 ANS

Période	CA estimé (€)	Charges estimées (€)	Résultat net (€)
Année 1 (estimation)			
Année 2 (objectif)			
Année 3 (ambition)			

Hypothèses et commentaires sur ces projections :

*Ex : prévision de recrutement, ouverture d'un second point de vente, développement en ligne...*

11

## RÉCAPITULATIF AVANT ENVOI

Vérifiez chaque point avant d'envoyer votre dossier complet à [jazarzam@reussir-sa.fr](mailto:jazarzam@reussir-sa.fr)

- ☐ Document 1 — Formulaire de candidature rempli et signé
- ☐ Document 2 — Trame de business plan complétée (si pas de BP partenaire)
- ☐ Document 3 — Business Model Canvas rempli (obligatoire pour tous)
- ☐ Pièce d'identité (recto/verso) jointe
- ☐ Justificatif de domicile QPV de moins de 3 mois joint
- ☐ Business plan partenaire joint (si Option A choisie)