Attentes de l’Administration vis-à-vis du business plan et du plan financier

La conception d’un business plan pour votre projet a pour objectif de démontrer à l’Administration que votre activité présente un intérêt économique pour la Région wallonne à court et long terme.

|  |
| --- |
| Ce que l’Administration entend par intérêt économique :L’intérêt économique se mesure en termes de création d’emplois, d’investissements productifs, de retombées économiques sur les entreprises situées sur le territoire belge, d’ouverture à l’exportation, d’activités rares, innovantes ou hautement spécialisées ou encore de satisfaction de besoins non satisfaits ou insuffisamment satisfaits. |

Le business plan comprend 2 parties :

* **Description de votre projet professionnel**

Vous devez présenter en détail la ou les activités projetées : au plus il y a de renseignements communiqués (futur organigramme de la société, fonction précise du demandeur dans la structure, caractéristiques techniques liées à l’activité si besoin, partenariats existants ou futurs, …) au mieux l’Administration pourra juger votre projet et son impact sur l’économie de la Wallonie.

Cette section doit au minimum contenir :

* Une description complète de l’activité souhaitée ;
* Une description du rôle que vous allez occuper dans l’activité et les raisons (expériences, talents, compétences, diplômes) qui font que vous êtes à la hauteur de ce rôle ;
* Une description du rôle des partenaires dans le cas de projets lancés en équipe ;
* La liste des partenariats et/ou fournisseurs existants ou futurs ;
* La liste des collaborations futures, des preuves de l’existence de prospects, une étude de marché, et /ou toute preuve de l’existence d’une demande pour votre activité ;
* Une analyse du marché (principaux concurrents de votre ou vos activités, prix pratiqués, leurs forces et faiblesses …) ;
* Une analyse de votre cible d’activité (zone de chalandise, segments visés, portefeuille moyen, part de marché visé …) ;
* Votre stratégie d’entreprise adaptée aux points abordés ci-dessus.

Les promesses et/ou contrats de collaboration contiendront, de préférence, les modalités sur l’importance en volume (en montant, en volumes d’échanges, en heures de travail, … détails à adapter en fonction de l’activité) de la collaboration.

* **Le plan financier**

Le plan financier doit être une projection chiffrée sur 3 ans :

* Situation bilantaire de départ : actif et passif avant de démarrer l’activité. Il est important de détailler les fonds qui seront investis et sous quelle forme (capitaux propres ou avance, apport en cash ou en nature, crédit bancaire[[1]](#footnote-1) à court ou long terme, ...) et la nature des investissements réalisés avec ceux-ci ;
* Bilan + compte de résultats pour les exercices « N », « N+1 » et « N+2 ». Concernant le chiffre d’affaires, veuillez détailler la manière dont celui-ci est estimé afin d’évaluer le caractère réaliste du chiffre d’affaires en fonction de la taille et de l’activité de la société. Des informations identiques sont attendues pour les charges (avec un point d’attention réservé à l’engagement de personnel).

Les détails demandés concernant le calcul du chiffre d’affaires sont le nombre de services ou de produits vendus et leurs prix (prix à l’heure pour les prestations, vente à l’unité ou vente d’un panier moyen, selon l’activité). Concernant les charges, les détails attendus visent les prix de revient de vos services/produits appuyés par des demandes de devis auprès de fournisseurs.

 Si la ou les activités envisagée(s) comprends/comprennent plusieurs services/produits, l’Administration s’attendra à ce que les chiffres soient détaillés pour les différents services/produits dans la mesure du raisonnable[[2]](#footnote-2).

* Si l’activité est soumise à des effets de saisonnalité, ou que les clients payeront avec un délai important il est également attendu une analyse des besoins en liquidité qui doivent être couverts, si besoin, par les investissements de départ.

Concernant la capacité financière du demandeur : c’est le projet qui intéresse l’Administration. Il est plus important de connaître le montant des capitaux propres investis (lequel sera vérifié de toute manière lors du renouvellement de la carte professionnelle) dans la société que les fonds privés du demandeur.

1. En cas d’emprunt(s) bancaire(s) pour le financement de votre société/activité, veuillez joindre des documents prouvant que des démarches arrivant à un accord de principe sont en cours. [↑](#footnote-ref-1)
2. Pour les activités proposant plus de cinq produits/services, il est encouragé de répartir les chiffres par groupe de produits/services. [↑](#footnote-ref-2)