Business plan — création d'une entreprise de nettoyage

Porteur de projet : [ ] · Date : [ ] · Forme envisagée : [ ]

> Les montants de ce document sont des cases à remplir, pas des repères. Le > [business plan interactif](/outils/business-plan-nettoyage) calcule le coût > d'une heure produite, le seuil de rentabilité et le retour sur > investissement à partir de vos propres chiffres : renseignez-le d'abord, > reportez les résultats ici.

1. Le projet en dix lignes

Activité : [entretien de bureaux / remise en état / vitrerie / copropriétés]. Zone d'intervention : [ ]. Clientèle visée : [ ]. Ce qui vous distingue : [ ]. Où vous en êtes : [prospects identifiés, promesses, contrats signés].

2. Le marché sur votre zone

Donnée	Valeur	Source
Entreprises du secteur sur la zone	[ ]	[ ]
Créations sur les douze derniers mois	[ ]	[ ]
Prospects cibles identifiés	[ ]	[ ]
Prix horaire constaté sur la zone	[ ] €	[ ]

> Citez vos sources. Un prévisionnel dont les chiffres de marché ne renvoient > à rien se lit comme une intuition, et un banquier le traite comme telle.

3. Offre et politique de prix

Prestation	Unité	Prix HT visé	Coût de production	Marge
Entretien courant	heure	[ ] €	[ ] €	[ ] €
Remise en état	heure	[ ] €	[ ] €	[ ] €
Vitrerie	heure	[ ] €	[ ] €	[ ] €

Prix plancher calculé : **[ ] € / heure produite**.

> Le coût de production n'est pas le salaire brut : il intègre les cotisations > patronales, l'absentéisme — qui se répartit sur les heures réellement > effectuées — l'encadrement et les consommables. L'écart avec le brut versé > dépasse couramment 60 %, et c'est l'erreur qui tue la plupart des créations > du secteur.

4. Moyens

Humains. Effectif à l'ouverture : [ ] agent(s), soit [ ] heures mensuelles. Recrutements prévus : [ ]. Convention collective applicable : entreprises de propreté (IDCC 3043) — reportez le minimum conventionnel de la classification visée.

Matériel. [aspirateurs, chariots, monobrosse, autolaveuse, véhicule]. **Investissement initial : [ ] €.**

Administratifs. Immatriculation, assurance RC professionnelle, logiciel de planning et de facturation, comptabilité.

5. Prévisionnel d'exploitation

Poste	Mois 1-3	Mois 4-12	Année 2
Heures facturées	[ ]	[ ]	[ ]
Chiffre d'affaires HT	[ ] €	[ ] €	[ ] €
Coûts variables (heures × coût)	[ ] €	[ ] €	[ ] €
Marge brute	[ ] €	[ ] €	[ ] €
Charges fixes	[ ] €	[ ] €	[ ] €
Rémunération du dirigeant	[ ] €	[ ] €	[ ] €
Résultat	[ ] €	[ ] €	[ ] €

Détail des charges fixes mensuelles : loyer [ ] · véhicule [ ] · assurance [ ] · comptabilité [ ] · logiciel [ ] · téléphonie [ ] · divers [ ].

Seuil de rentabilité : [ ] heures par mois, soit [ ] € de chiffre d'affaires.

> Faites-vous figurer dans ce tableau. Un prévisionnel qui oublie de payer le > dirigeant ne démontre que la viabilité d'une activité dont personne ne vit, > et c'est le premier calcul que refera votre interlocuteur bancaire.

6. Trésorerie

Poste	Montant
Apport personnel	[ ] €
Emprunt sollicité	[ ] €
Aides et dispositifs	[ ] €
Ressources	[ ] €
Investissement initial	[ ] €
Besoin en fonds de roulement	[ ] €
Emplois	[ ] €

Le besoin en fonds de roulement est le point de rupture du secteur : les salaires se paient au mois, les clients règlent à [ ] jours. Chiffrez le décalage sur les trois premiers mois plutôt que de l'estimer.

Remboursement de l'investissement : [ ] mois.

7. Plan de développement commercial

Actions prévues, coût et objectif chiffré par canal : [prospection directe, recommandation, appels d'offres, référencement local, partenariats]. Taux de transformation visé : [ ] %. Coût d'acquisition d'un client : [ ] €.

8. Risques identifiés et parades

Risque	Effet	Parade
Perte du premier client	[ ] % du chiffre d'affaires	[ ]
Absentéisme non couvert	Pénalités, perte de contrat	[ ]
Retards de paiement	Rupture de trésorerie	[ ]
Hausse des minima conventionnels	Compression de la marge	Clause de révision indexée
Prix de marché sous le plancher	Activité non viable	[ ]

Comment s'en servir

Le chiffre qui décide de tout est le coût d'une heure produite. Tout le reste en découle : le prix plancher, la marge, le seuil de rentabilité, le volume à vendre. Calculez-le avant d'écrire le reste, avec le [calculateur de coût horaire](/outils/cout-horaire-employeur).

Un prévisionnel prudent est plus crédible qu'un prévisionnel optimiste. Personne ne croit à une montée en charge linéaire dès le premier mois. Présentez une hypothèse basse qui tient, et dites explicitement à partir de quel volume l'activité devient confortable.

La clause de révision se prévoit dès le premier contrat. Les minima conventionnels évoluent ; sans clause d'indexation datée, chaque hausse se renégocie de zéro et s'absorbe en attendant. La [lettre de revalorisation](/outils/lettre-revalorisation) chiffre la demande quand le moment vient, mais c'est le contrat initial qui la rend simple.

Distinguez ce que vous savez de ce que vous espérez. Les contrats signés, les promesses verbales et les prospects identifiés n'ont pas la même valeur. Les mélanger dans une seule ligne de chiffre d'affaires est la faute qui décrédibilise un dossier entier.