

PARCOURS UTILISATEUR·TRICE SUR LA PLATEFORME

SUPERNOVA POUR CMA BRETAGNE



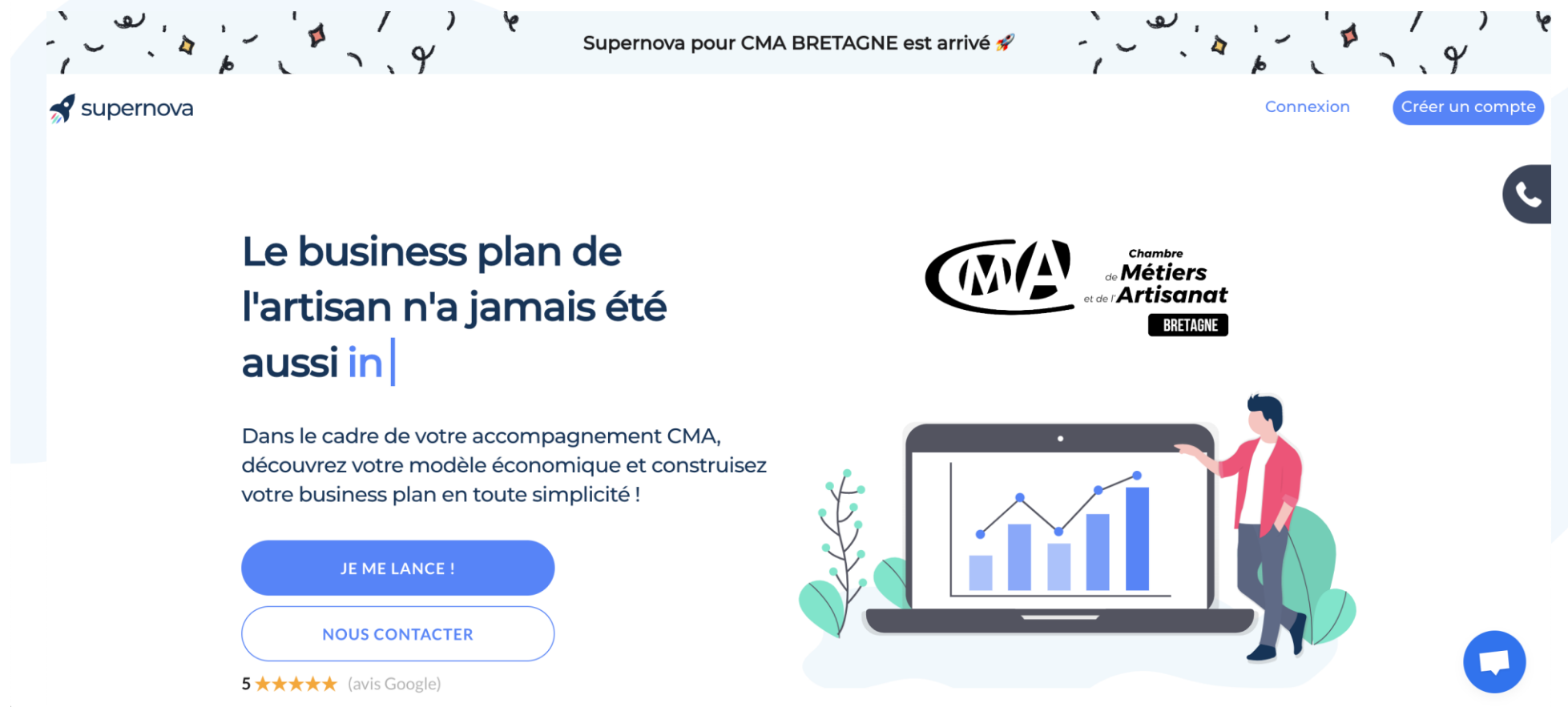
REFERENCE : DOC-01 Rev. : 00

DATE : 22/08/2022

I. COMMENT ACCEDER A LA PATEFORME ?

En se rendant sur la page d'accueil de la plateforme SUPERNOVA pour CMA BRETAGNE, l'utilisateur·trice (conseiller-formateur ou porteur de projet) peut découvrir la proposition de valeur et les fonctionnalités de Supernova.

- Lien vers la page d'accueil : <https://cma-bretagne.supernova-business.com>



Supernova pour CMA BRETAGNE est arrivé 🎉

supernova Connexion Créer un compte

Le business plan de l'artisan n'a jamais été aussi in|

Dans le cadre de votre accompagnement CMA, découvrez votre modèle économique et construisez votre business plan en toute simplicité !

JE ME LANCE !

NOUS CONTACTER

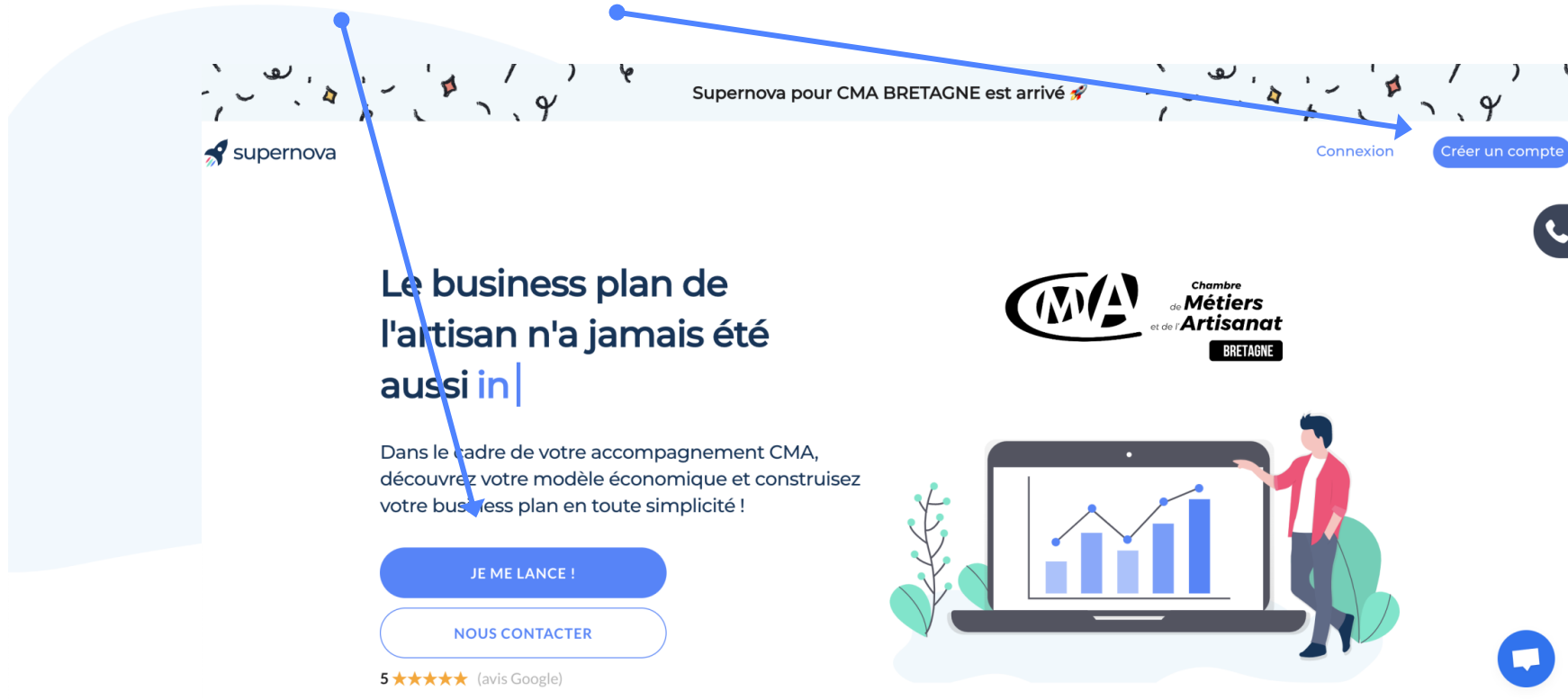
5 ★★★★★ (avis Google)

CMA Chambre de Métiers et de l'Artisanat BRETAGNE

II. CREATION D'UN COMPTE UTILISATEUR·TRICE

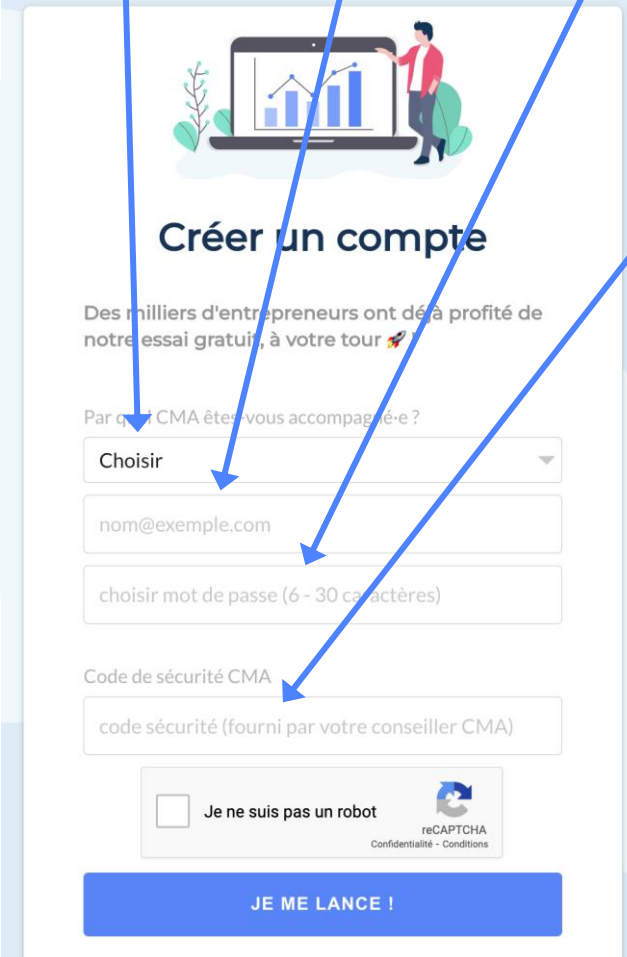
Pour commencer son projet de simulation de modèle économique, l'utilisateur·trice doit créer un compte, pour se faire, il peut :

- Cliquer sur « [JE ME LANCE !](#) » ou « [Créer un compte](#) » dans la page d'accueil :



- Se rendre directement sur la page : <https://cma-bretagne.supernova-business.com/fr/creer-compte-utilisateur>

- L'utilisateur·trice doit alors renseigner sa CMA de rattachement, son e-mail, définir un mot de passe, saisir le code de sécurité CMA (demander au conseiller) puis cliquer sur « je ne suis pas un robot » et enfin cliquer sur « JE ME LANCE ! »



Créer un compte

Des milliers d'entrepreneurs ont déjà profité de notre essai gratuit, à votre tour 🚀

Par quel CMA êtes-vous accompagné·e ?


Choisir

nom@exemple.com

choisir mot de passe (6 - 30 caractères)

Code de sécurité CMA

code sécurité (fourni par votre conseiller CMA)

☐ Je ne suis pas un robot  reCAPTCHA
Confidentialité - Conditions


JE ME LANCE !


III. CREATION D'UN PREVISIONNEL

Une fois inscrit, l'utilisateur·trice est invité·e à créer directement son premier projet en quelques étapes simples.

III.1 INVITER DES PARTENAIRES

L'utilisateur·trice peut, à cette étape, inviter d'autres personnes à collaborer sur son projet.

 **Inviter partenaires**

 **Avant de créer votre business plan**

Partagez ce projet et collaborez avec les personnes de votre choix (cofondateur, investisseurs, banquiers, expert-comptable etc...) et gérez leur type d'accès au projet :

- ▣ administrateur : peut modifier le projet et le supprimer
- ▣ modification : peut modifier le projet mais pas le supprimer
- ▣ lecture seule : ne peut pas modifier le projet ni le supprimer

Vous ne souhaitez pas partager votre projet pour le moment ?
Cliquez directement sur "+ CREER BUSINESS PLAN"
(vous pourrez inviter des partenaires plus tard 😊)

[+ ajouter utilisateur](#)

[ANNULER](#) [+ CRÉER BUSINESS PLAN](#)





III.2 CHOIX DU SECTEUR D'ACTIVITE

Dans cette première étape, l'utilisateur·trice doit choisir dans quel secteur d'activité son projet s'inscrit.

Supernova propose **19 secteurs d'activité**, classés dans 5 catégories, et ceci, dans un souci de simplification et de confort d'utilisation.

L'objectif du choix de secteur est de pouvoir proposer des produits, dépenses, analyses et conseils adaptés au secteur, par connexion avec les données **INSEE**:

Quel est votre secteur d'activité ?

	Alimentation	^
	Boulangerie / Pâtisserie	>
	Boucherie / Charcuterie / Traiteur	>
	Restauration à emporter / Snack	>
	Bâtiment	^
	Carreleur / Plaquiste / Peintre	>
	Plomberie / Chauffage	>
	Maçonnerie / Terrassement	>
	Electricien	>
	Ferronnier / Métallier / Serrurier	>
	Menuiserie / Ebénisterie	>
	Fabrication	^
	Couture (fabrifications / retouches)	>
	Artisanat d'art	>
	Bijouterie / Bijouterie fantaisie	>
	Services	^
	Nettoyage bâtiments	>
	VTC / Taxi / Ambulance	>

III.3 DESCRIPTION DU PROJET

L'utilisateur·trice doit dans cette étape décrire en quelques mots son projet, on peut parler ici de « pitch ». Il·elle ne doit pas rentrer dans un grand niveau de détail, au contraire, il·elle doit pouvoir exposer son concept en une seule phrase.

Il·elle peut également opter pour le régime micro-entreprise.

Décrivez votre projet en quelques mots

☐ Régime micro-entrepreneur ?

Ouverture d'une boulangerie dans le centre ville de Quimper

SUIVANT

RETOUR

III.4 PRODUITS / SERVICES VENDUS

Dans cet étape, l'utilisateur·trice doit renseigner les produits et/ou services qu'il·elle prévoit de vendre.

Dans un souci de simplification, il·elle est recommandé d'en choisir 5 maximum. Ainsi, par exemple, un·e restaurateur·trice ne va pas décrire tous les plats et menus de sa carte, mais un panier moyen par type de plat / menu.

Grâce au choix de secteur d'activité fait précédemment, l'utilisateur·trice a des propositions de produits (comportant prix et coût unitaire par défaut), mais peut également, si il·elle ne trouve pas son bonheur, renseigner un produit personnalisé :

Que vendez-vous ?

Créez les produits ou services que vous prévoyez de vendre à vos futurs clients. Vous en avez beaucoup ? Regroupez ceux ayant des caractéristiques proches en une seul !

pain spécial (céréales, pavot etc...)

petite pâtisserie

viennoiserie

sandwich

boisson fraîche

café

+ ajouter produit personnalisé

NOM DU PRODUIT

PRIX ?

COÛT ?

Baguette de pain

0,85 €

0,25 €

Grande pâtisserie

15 €

4,5 €

SUIVANT

RETOUR

Que vendez-vous ?

Créez les produits ou services que vous prévoyez de vendre à vos futurs clients. Vous en avez beaucoup ? Regroupez ceux ayant des caractéristiques proches en une seul !

pain spécial (céréales, pavot etc...)

petite pâtisserie



viennoiserie

sandwich

boisson fraîche

café

+ ajouter produit personnalisé

NOM DU PRODUIT	PRIX ?	COÛT ?	
Baguette de pain	0,85 €	0,25 €	
Grande pâtisserie	15 €	4,5 €	

SUIVANT

RETOUR

- Les prix et coûts unitaires renseignés par défaut sont issus de moyennes constatées sur le secteur (données INSEE, sites professionnels du secteur etc...)
- IMPORTANT** : l'utilisateur·trice ne renseigne aucune quantité prévisionnelle, c'est l'algorithme qui va lui proposer des quantités cibles pour être rentable, qu'il·elle pourra modifier à loisirs en fonction de ses ambitions

III.5 BESOINS






L'utilisateur·trice doit ici renseigner ses besoins. Par simplification et intelligibilité, on raisonne en termes de besoins et non de postes de charges comptables.

Supernova a prérempli des informations par type de besoin, toujours en fonction des moyennes du secteur d'activité choisi, garantissant ainsi à l'utilisateur·trice de ne rien oublier dans son prévisionnel.

L'utilisateur·trice a donc une base de départ, qu'il·elle lui suffit de modifier, en rentrant dans chaque thème (dépenses, salaires etc...).

De quoi avez-vous besoin ?

Pour vendre vos produits, vous avez besoin de moyens : dépenses, rémunérations, investissements etc...ci-dessous des propositions liées à votre secteur d'activité, appropriez-vous ces hypothèses et modifiez-les pour coller à vos objectifs !

	Dépenses	22 520 € >
	Rémunérations	39 323 € >
	Investissements	17 500 € >
	Emprunts	2 000 € >
	Apports	8 000 € >

SUIVANT

RETOUR

- Cliquer sur « SUIVANT »

III.6 LANCEMENT DU CALCUL ALGORITHMIQUE



Calcul de vos objectifs de vente

Pour rappel, à ce stade, l'utilisateur·trice a renseigné les informations suivantes :

- Secteur d'activité du projet
- Description succincte du projet
- Produits / services à vendre avec prix et coûts unitaires
- Besoins (dépenses, salaires, investissements, apports et emprunts)

Dans cet étape, l'algorithme de Supernova va calculer les **quantités cibles à vendre par produit / service** (et donc le chiffre d'affaires à réaliser) pour chaque année permettant d'atteindre **un niveau de rentabilité conforme aux standards du secteur d'activité choisi** au bout de la troisième année d'exercice, et le seuil de rentabilité dès la 1ère année :

Embarquement terminé !

Notre algorithme a calculé que, **pour atteindre un niveau de profits cohérent**, vous devez réaliser un chiffre d'affaires de **94 584 €** dès votre 1ère année d'activité. Ceci équivaut à **vendre les quantités suivantes** :

- 🍞 Viennoiserie : **116 unités / jour** (24 206 €)
- 🍞 Grande pâtisserie : **7 unités / jour** (23 655 €)
- 🍞 Baguette de pain : **125 unités / jour** (23 449 €)
- 🍞 Petite pâtisserie : **24 unités / jour** (23 274 €)

💡 Conseil

Vous pourrez ajuster finement vos hypothèses par la suite. Néanmoins, si ces objectifs vous paraissent dès à présent irréalistes, cliquez sur "RETOUR" pour modifier vos hypothèses principales.

VALIDER

RETOUR

La description de la méthode de calcul de ce processus fait l'objet d'une documentation spécifique

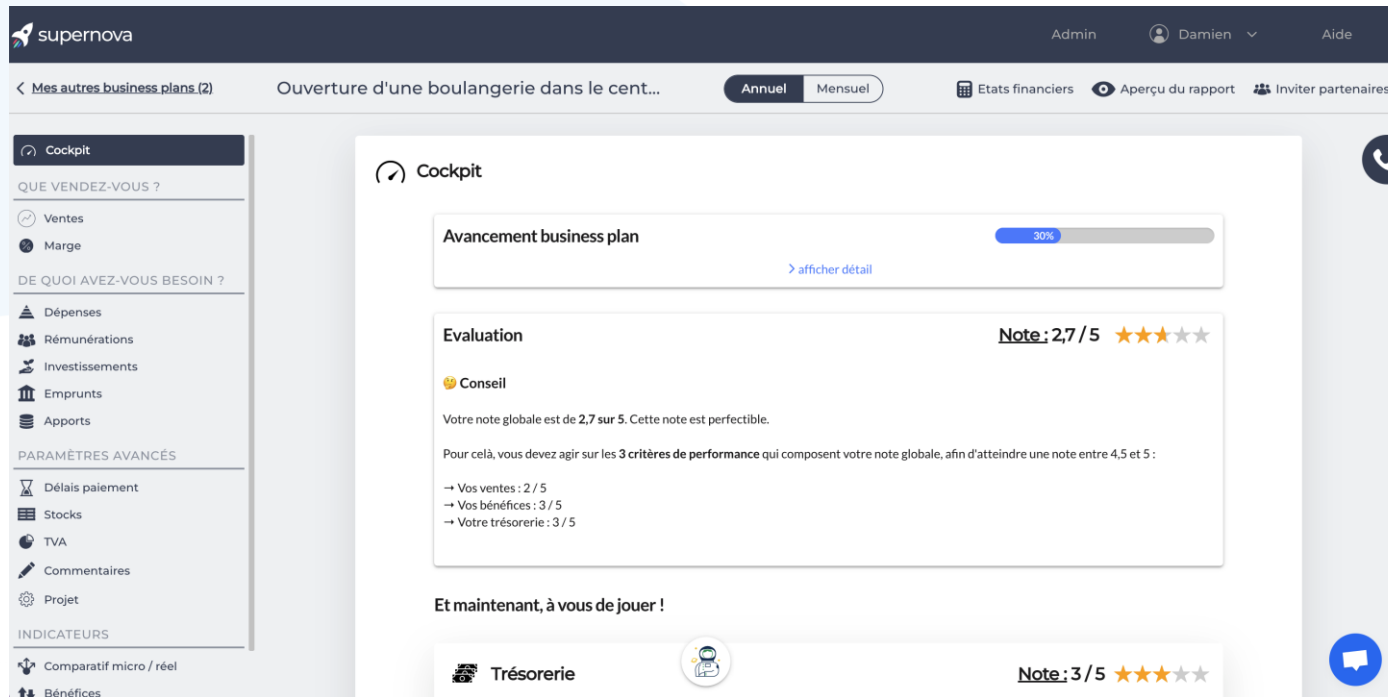
IV. NAVIGATION SUR LA PLATEFORME

Votre projet a été créé et vous avez effectué les ajustements qui vous semblaient pertinents et réalistes.

IV.1 PAGE « COCKPIT »

Cette page permet à l'utilisateur-trice d'avoir une vision globale de son prévisionnel financier, elle se décompose en trois parties :

- **L'avancement du projet** : cette partie décrit le niveau d'avancement du projet et les étapes restant à valider
- **Les chiffres-clés** : cette partie décrit les principaux indicateurs de rentabilité du projet pour la 3ème année du prévisionnel, ainsi que la comparaison avec la moyenne

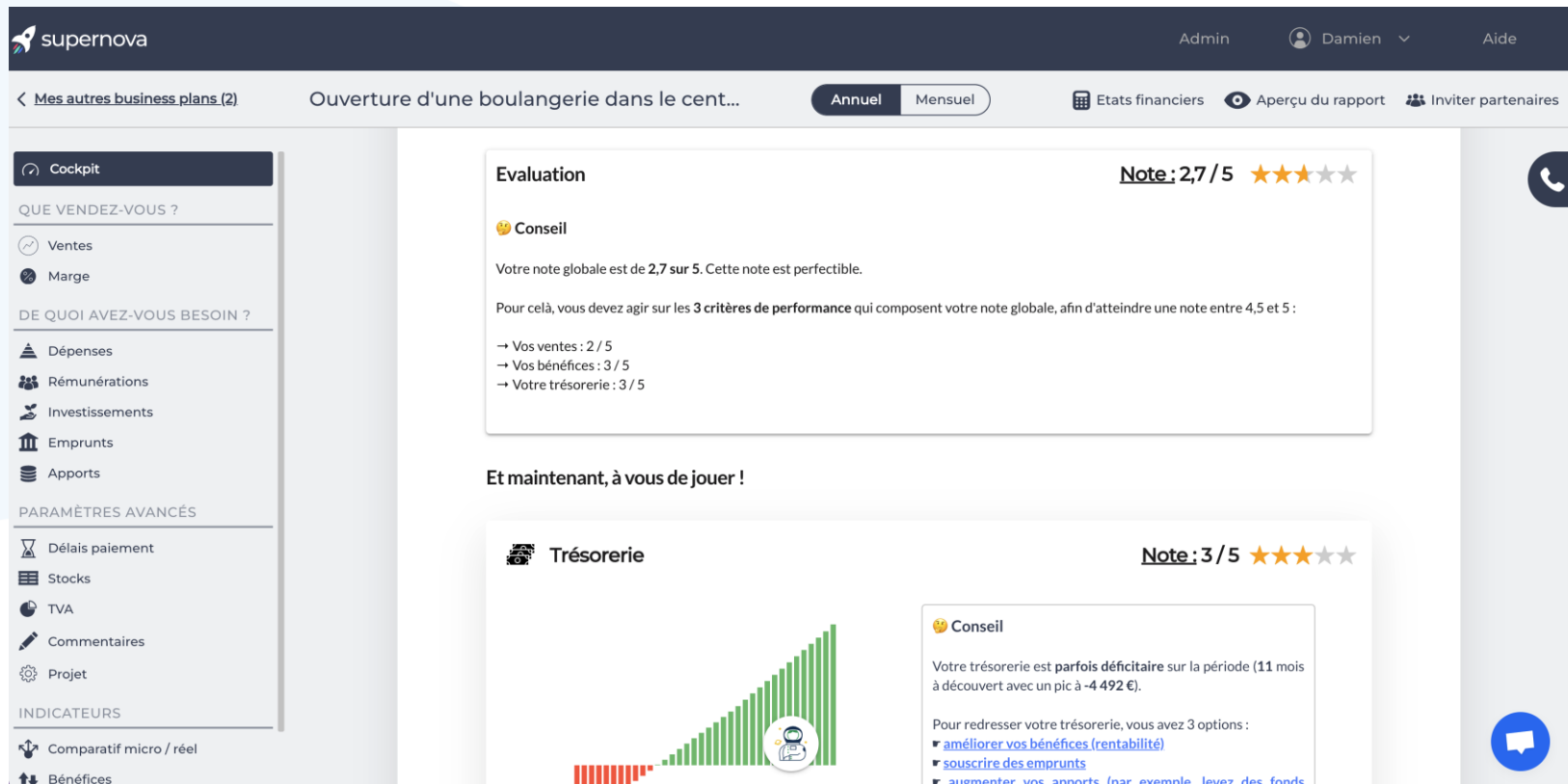


The screenshot shows the Supernova Cockpit dashboard. The top navigation bar includes the Supernova logo, user profile (Admin, Damien), and an Aide link. Below the navigation bar, there's a breadcrumb trail: "Mes autres business plans (2) > Ouverture d'une boulangerie dans le cent...". The main content area is divided into three sections:

- Avancement business plan**: A progress bar showing 30% completion. A link "> afficher détail" is available.
- Evaluation**: A section titled "Conseil" with a "Note: 2,7 / 5" and a 4-star rating. It states: "Votre note globale est de 2,7 sur 5. Cette note est parfaite. Pour cela, vous devez agir sur les 3 critères de performance qui composent votre note globale, afin d'atteindre une note entre 4,5 et 5 :". Below this, three criteria are listed:
 - Vos ventes : 2 / 5
 - Vos bénéfices : 3 / 5
 - Votre trésorerie : 3 / 5
- Et maintenant, à vous de jouer !**: A section with a "Trésorerie" icon and a "Note: 3 / 5" with a 4-star rating.

The left sidebar contains a menu with categories: "QUE VENDEZ-VOUS ?" (Ventes, Marge), "DE QUOI AVEZ-VOUS BESOIN ?" (Dépenses, Rémunérations, Investissements, Emprunts, Apports), "PARAMÈTRES AVANCÉS" (Délais paiement, Stocks, TVA, Commentaires, Projet), and "INDICATEURS" (Comparatif micro / réel, Bénéfices).

- **Diagnostic et conseils** : cette partie propose une analyse de la performance financière du prévisionnel se basant sur 3 piliers. ([VENTES](#), [BENEFICES](#), [TRESORERIE](#)). Chaque pilier fait l'objet d'une évaluation sur 5. Un bon projet est un projet dont chaque pilier est noté au-dessus de 4. L'utilisateur-trice est invité-e à modifier, si nécessaire, les contributeurs à la performance de chaque pilier



supernova Admin Damien Aide

< Mes autres business plans (2) Ouverture d'une boulangerie dans le cent... Annuel Mensuel Etats financiers Aperçu du rapport Inviter partenaires

Cockpit

QUE VENDEZ-VOUS ?

- Ventes
- Marge

DE QUOI AVEZ-VOUS BESOIN ?

- Dépenses
- Rémunérations
- Investissements
- Emprunts
- Apports

PARAMETRES AVANCES

- Délais paiement
- Stocks
- TVA
- Commentaires
- Projet

INDICATEURS

- Comparatif micro / réel
- Bénéfices

Evaluation **Note: 2,7/5** ★★☆☆☆

Conseil

Votre note globale est de 2,7 sur 5. Cette note est perfectible.

Pour cela, vous devez agir sur les 3 critères de performance qui composent votre note globale, afin d'atteindre une note entre 4,5 et 5 :

- Vos ventes : 2 / 5
- Vos bénéfices : 3 / 5
- Votre trésorerie : 3 / 5

Et maintenant, à vous de jouer !

Trésorerie **Note: 3/5** ★★★☆☆

Conseil

Votre trésorerie est parfois déficitaire sur la période (11 mois à découvert avec un pic à -4 492 €).

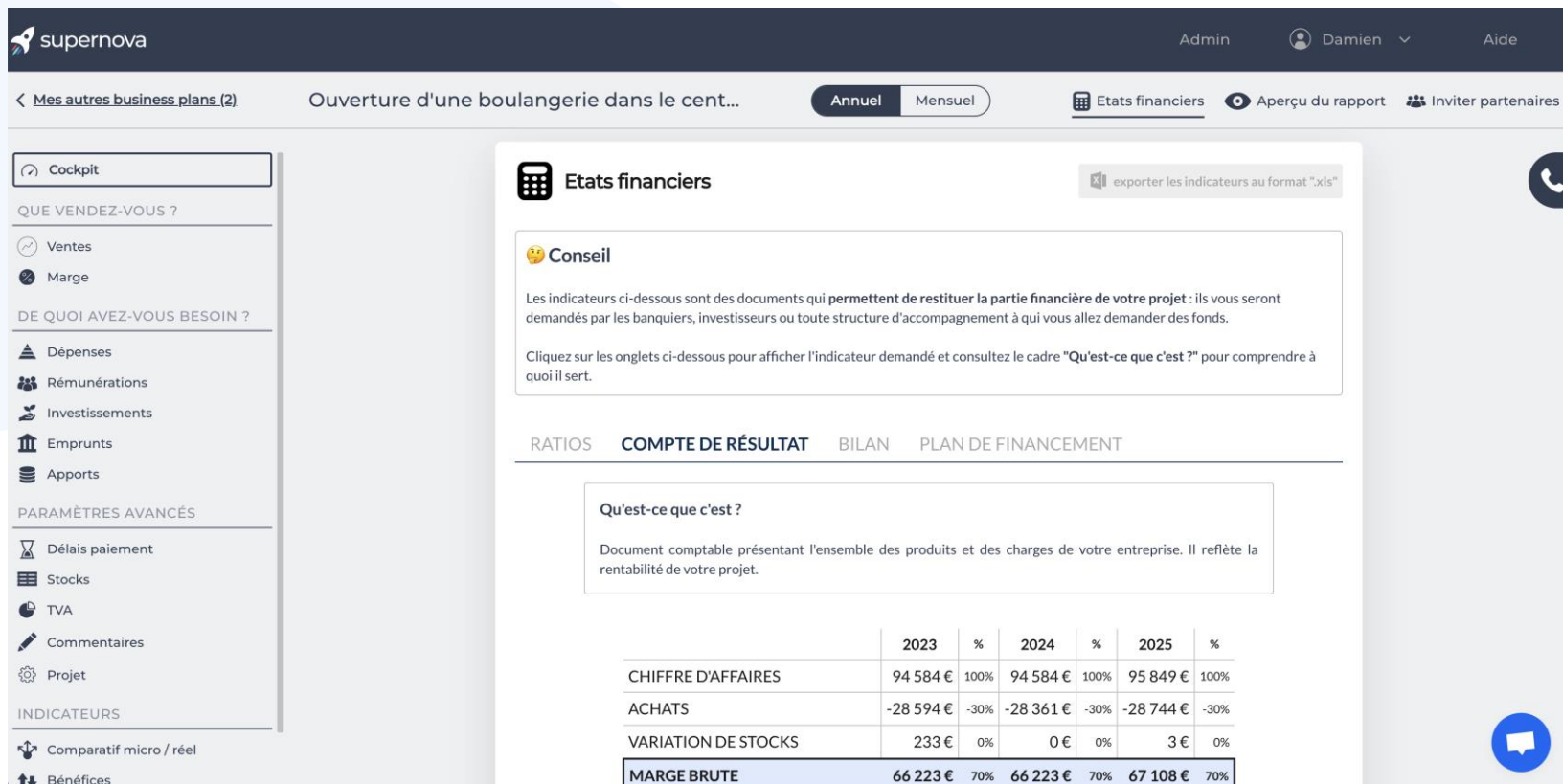
Pour redresser votre trésorerie, vous avez 3 options :

- améliorer vos bénéfices (rentabilité)
- souscrire des emprunts
- augmenter vos apports (par exemple, levez des fonds)

IV.2 PAGE « ETATS FINANCIERS »

Cette page permet à l'utilisateur·trice de consulter tous les états financiers standards, demandés par les banquiers ou investisseurs, et de les partager avec son conseiller-formateur CMA.

- Ces états sont mis à jour dynamiquement, à chaque modification d'une hypothèse (ventes, marges etc...) et permettent à l'utilisateur·trice de **se familiariser avec les principes de base de la performance financière**



Etats financiers

exporter les indicateurs au format ".xls"

Conseil

Les indicateurs ci-dessous sont des documents qui **permettent de restituer la partie financière de votre projet** : ils vous seront demandés par les banquiers, investisseurs ou toute structure d'accompagnement à qui vous allez demander des fonds.

Cliquez sur les onglets ci-dessous pour afficher l'indicateur demandé et consultez le cadre "Qu'est-ce que c'est ?" pour comprendre à quoi il sert.

RATIOS **COMPTE DE RÉSULTAT** BILAN PLAN DE FINANCEMENT

Qu'est-ce que c'est ?

Document comptable présentant l'ensemble des produits et des charges de votre entreprise. Il reflète la rentabilité de votre projet.

	2023	%	2024	%	2025	%
CHIFFRE D'AFFAIRES	94 584 €	100%	94 584 €	100%	95 849 €	100%
ACHATS	-28 594 €	-30%	-28 361 €	-30%	-28 744 €	-30%
VARIATION DE STOCKS	233 €	0%	0 €	0%	3 €	0%
MARGE BRUTE	66 223 €	70%	66 223 €	70%	67 108 €	70%

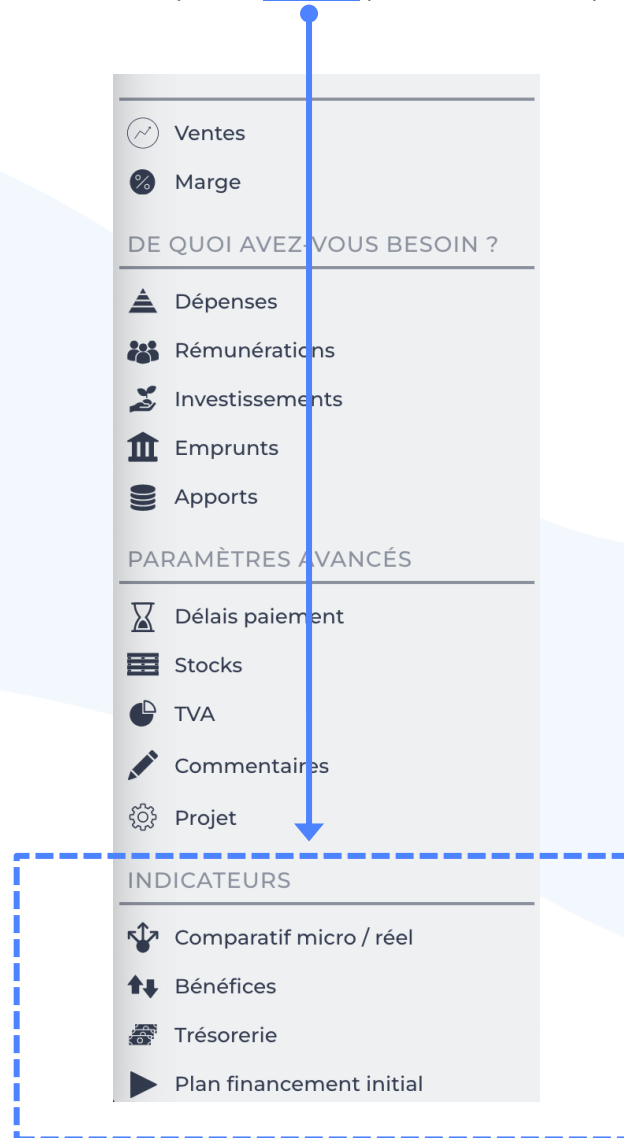
IV.3 PAGES DE LEVIERS

Ces pages permettent à l'utilisateur·trice de « jouer » avec les hypothèses et modifier par itération son modèle économique, en se rendant sur la page « cockpit »



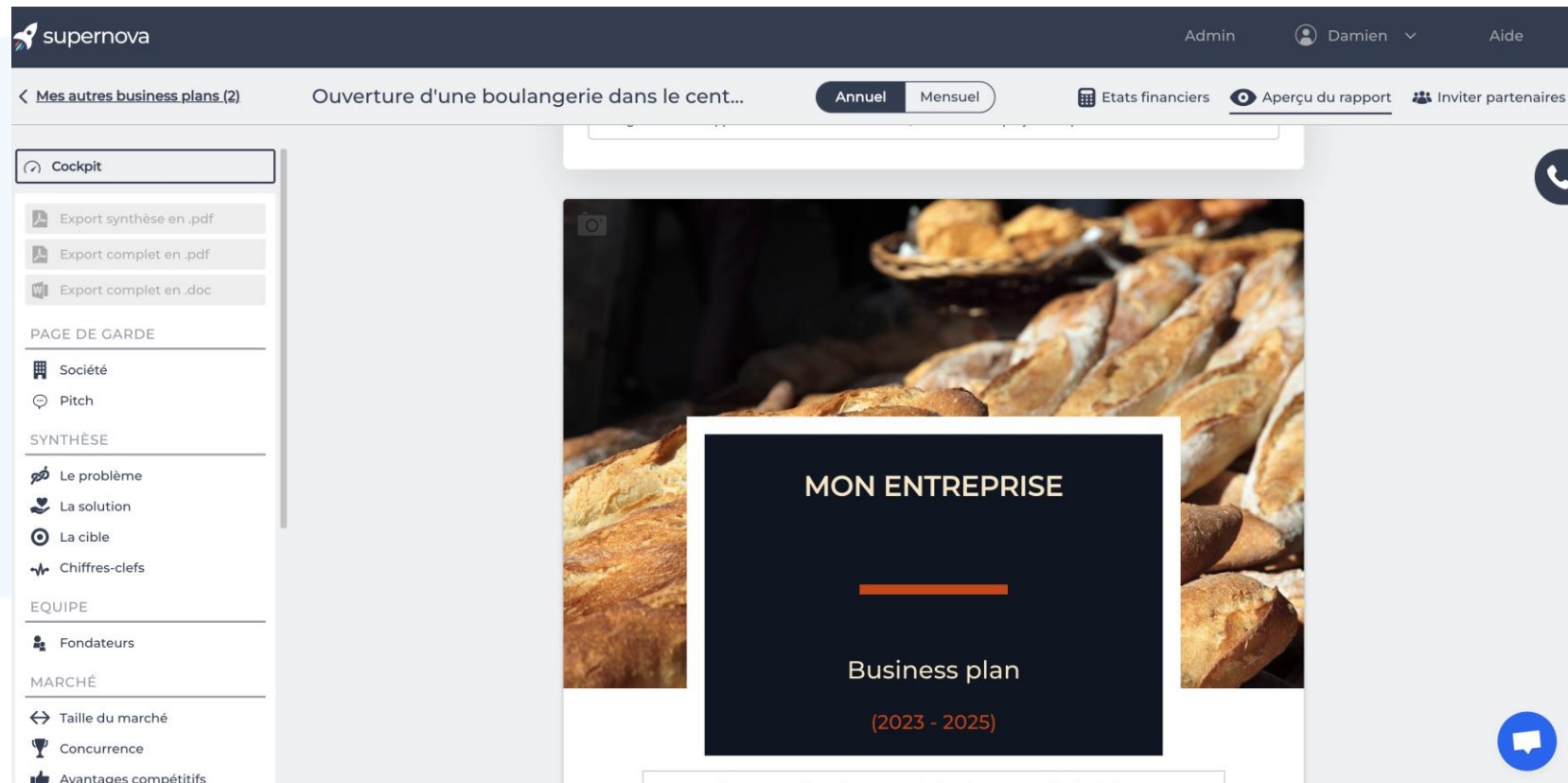
IV.4 PAGES « INDICATEURS »

Ces pages permettent à l'utilisateur·trice de « consulter » les analyses et conseils pour améliorer les performances de son prévisionnel



IV.5 PAGE « APERÇU DU RAPPORT »

Cette page permet d'éditer et d'exporter (uniquement par un conseiller CMA) le rapport final du business plan : elle intègre automatiquement les états financiers synthétiques et détaillés, ainsi que la partie rédactionnelle du projet



V. CONCLUSION

Le principe général de l'outil est donc de :

- naviguer sur les pages « contributeurs »
- modifier les hypothèses pour coller au mieux à l'ambition de l'entrepreneur·e et à la réalité économique
- observer les impacts sur les pages « cockpit » et « indicateurs »
- suivre les conseils des pages « diagnostic » pour atteindre un modèle économique cohérent (plus de 4 étoiles sur chaque pilier)
- rédiger le rapport final du projet

Des questions ? N'hésitez pas à nous contacter :

- damien.ferracci@supernova-business.com
- nicolas.cabanel@supernova-business.com