



---

## PARCOURS UTILISATEUR·TRICE SUR LA PLATEFORME

## SUPERNOVA POUR CMA BRETAGNE



---

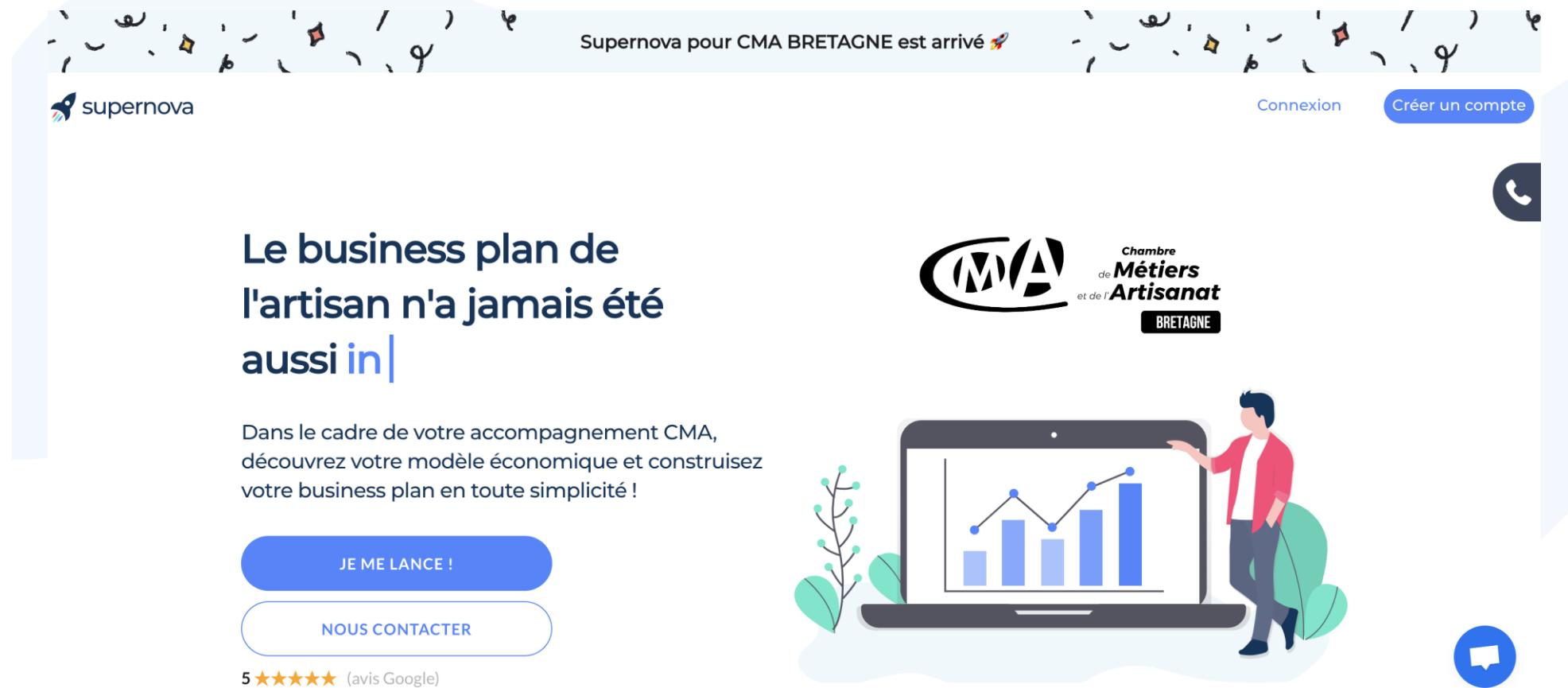
REFERENCE : DOC-01 Rev. : 00

DATE : 22/08/2022

## I. COMMENT ACCÉDER A LA PLATEFORME ?

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 🚀

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 !

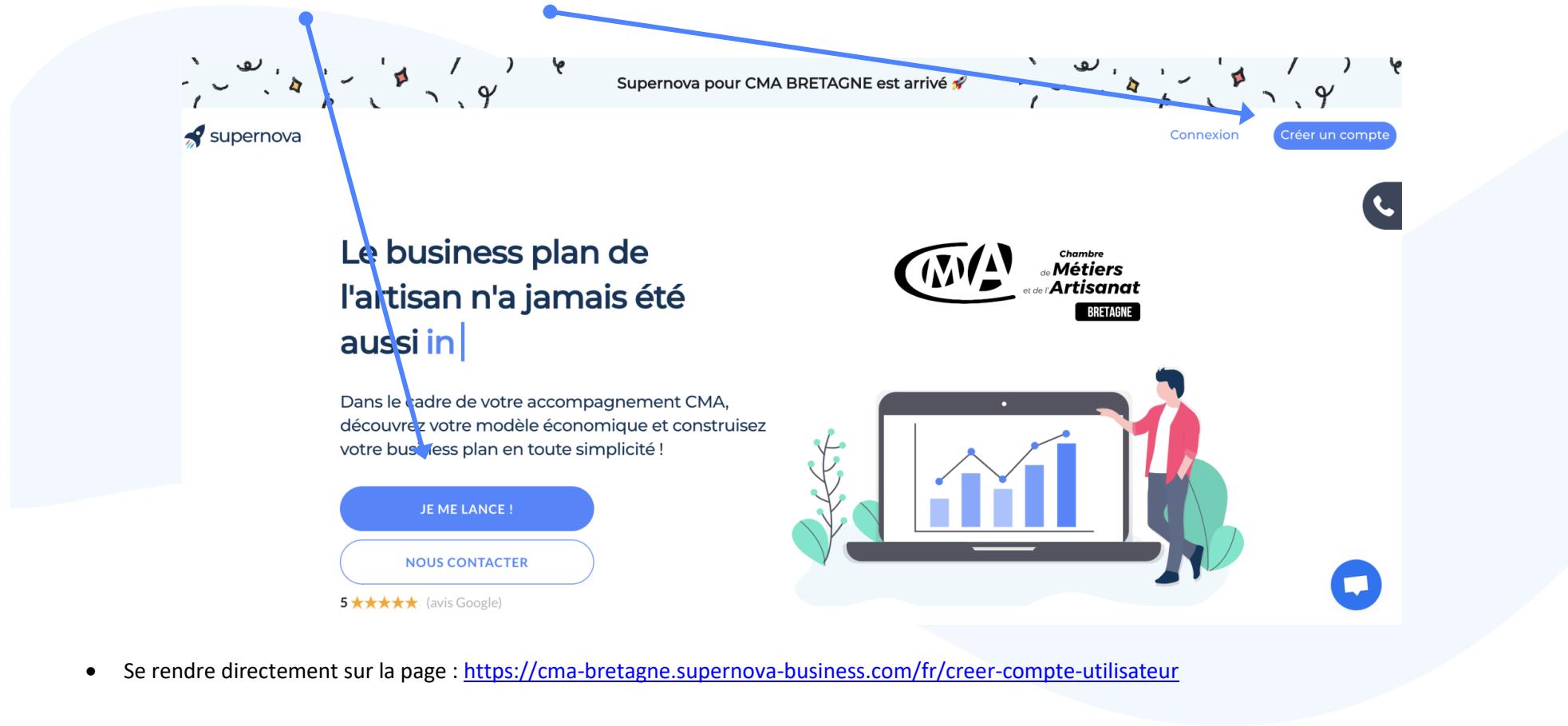
NOUS CONTACTER

5 ★★★★★ (avis Google)

## 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 :

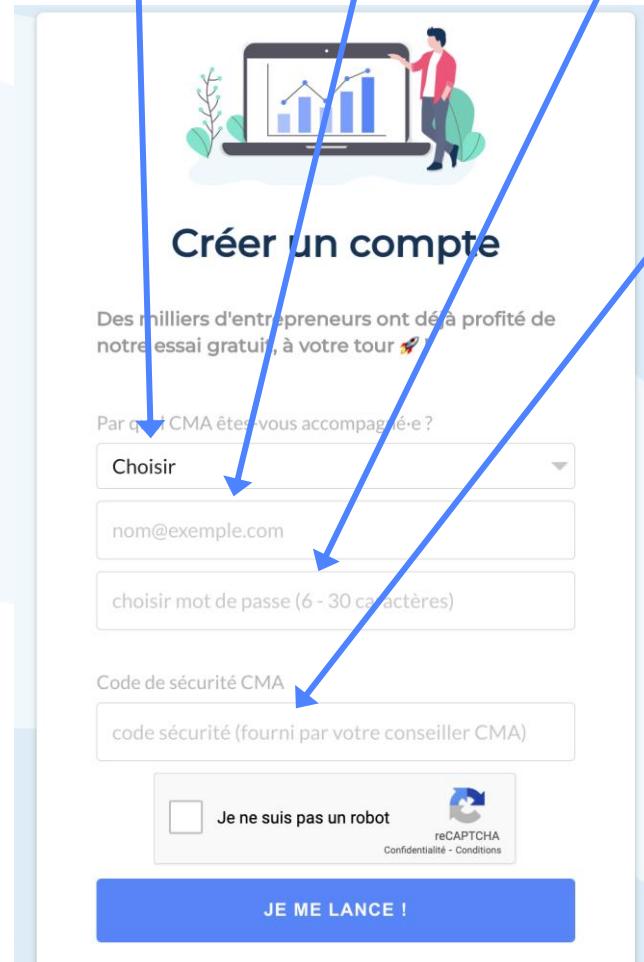
- Cliquer sur « JE ME LANCE ! » ou « Créer un compte » dans la page d'accueil :



The screenshot shows the Supernova platform interface for CMA Bretagne. At the top, there's a banner with the text "Supernova pour CMA BRETAGNE est arrivé 🚀". Below the banner, there's a "Connexion" button and a "Créer un compte" button. A blue arrow points from the text "l'utilisateur·trice doit créer un compte" in the previous slide to the "Créer un compte" button. Another blue arrow points from the text "il peut :" to the "JE ME LANCE !" button. The main content area features the text "Le business plan de l'artisan n'a jamais été aussi in!" and a subtext about discovering one's economic model. It also includes a "JE ME LANCE !" button, a "NOUS CONTACTER" button, and a "5 ★★★★★ (avis Google)" rating.

- 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@example.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

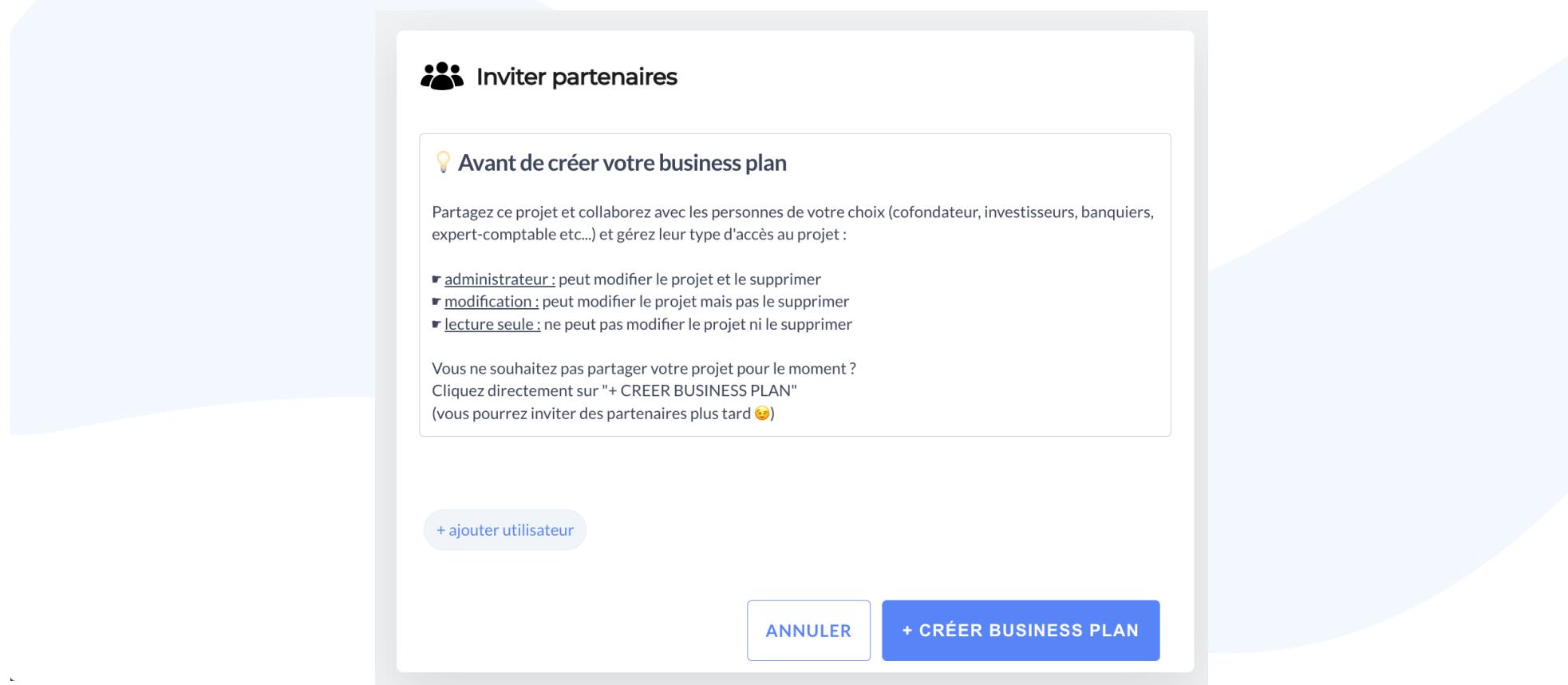
JE ME LANCE !

### 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 "+ CRÉER 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 ?

	<b>Alimentation</b>	
	Boulangerie / Pâtisserie	
	Boucherie / Charcuterie / Traiteur	
	Restauration à emporter / Snack	
	<b>Bâtiment</b>	
	Carreleur / Plaquiste / Peintre	
	Plomberie / Chauffage	
	Maçonnerie / Terrassement	
	Electricien	
	Ferronnier / Métallier / Serrurier	
	Menuiserie / Ebénisterie	
	<b>Fabrication</b>	
	Couture (fablications / retouches)	
	Artisanat d'art	
	Bijouterie / Bijouterie fantaisie	
	<b>Services</b>	
	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 (comprenant 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, appropiez-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

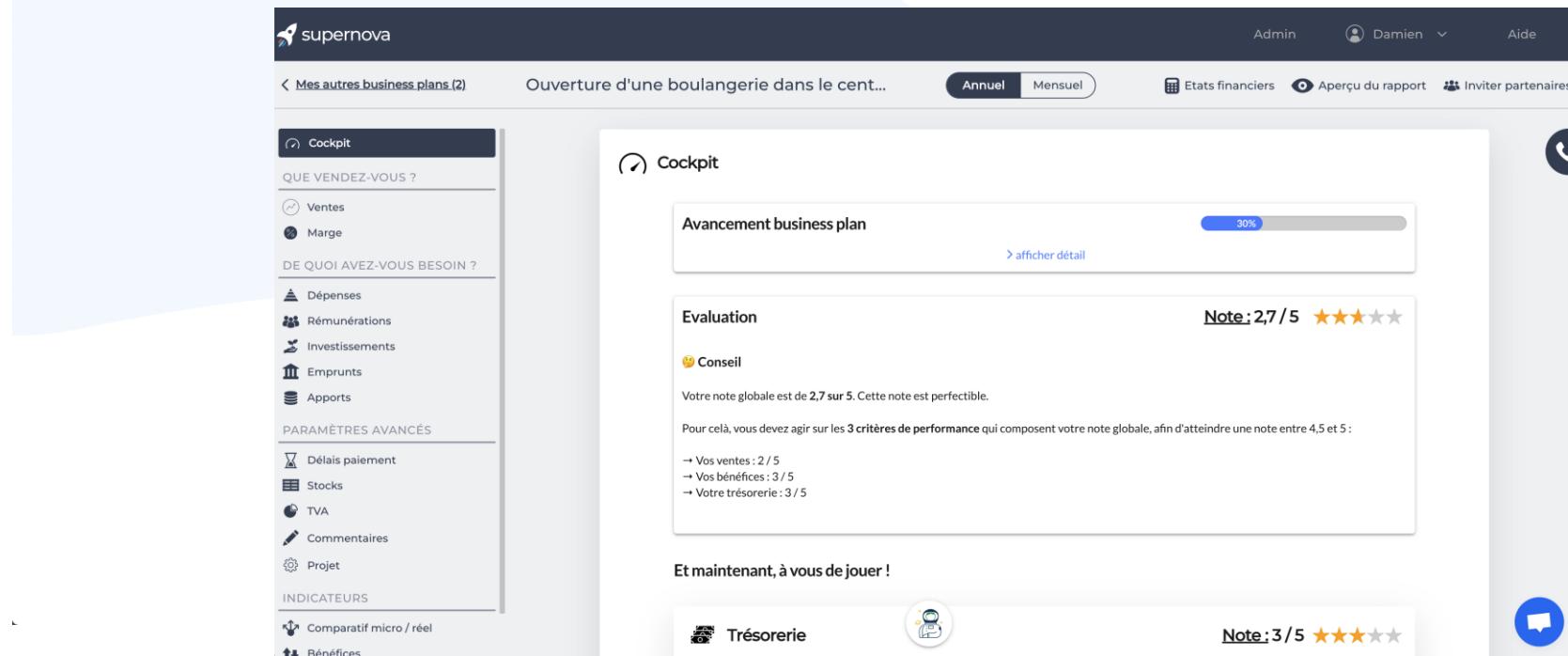
## IV. NAVIGATION SUR LA PLATEFORME

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 interface for a business plan titled "Ouverture d'une boulangerie dans le cent...".

**Left Sidebar (Cockpit):**

- QUE VENDEZ-VOUS ?**
  - (radio button) Ventes
  - (radio button) Marge
- DE QUOI AVEZ-VOUS BESOIN ?**
  - (checkbox) Dépenses
  - (checkbox) Rémunérations
  - (checkbox) Investissements
  - (checkbox) Emprunts
  - (checkbox) Apports
- PARAMÈTRES AVANÇÉS**
  - (checkbox) Délais paiement
  - (checkbox) Stocks
  - (checkbox) TVA
  - (checkbox) Commentaires
  - (checkbox) Projet
- INDICATEURS**
  - (checkbox) Comparatif micro / réel
  - (checkbox) Bénéfices

**Main Content Area:**

### Cockpit

**Avancement business plan** 30% [afficher détail](#)

**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 ★★★☆☆

- **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

**Cockpit**

**QUE VENDEZ-VOUS ?**

- Ventes
- Marge

**DE QUOI AVEZ-VOUS BESOIN ?**

- Dépenses
- Rémunérations
- Investissements
- Emprunts
- Apports

**PARAMÈTRES AVANCÉS**

- Délais paiement
- Stocks
- TVA
- Commentaires
- Projet

**INDICATEURS**

- Comparatif micro / réel
- Bénéfices

Ouverture d'une boulangerie dans le cent... Annuel Mensuel

**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 €).

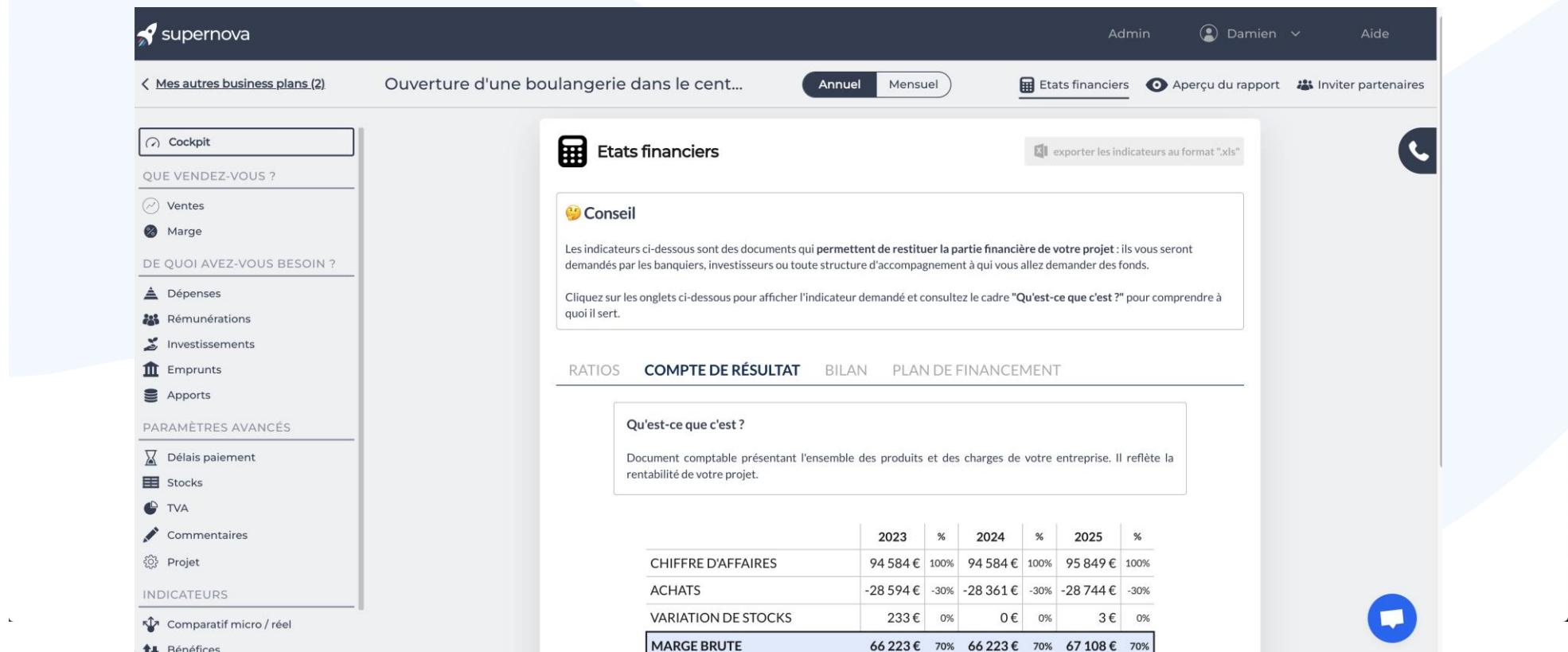
Pour redresser votre trésorerie, vous avez 3 options :

- [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

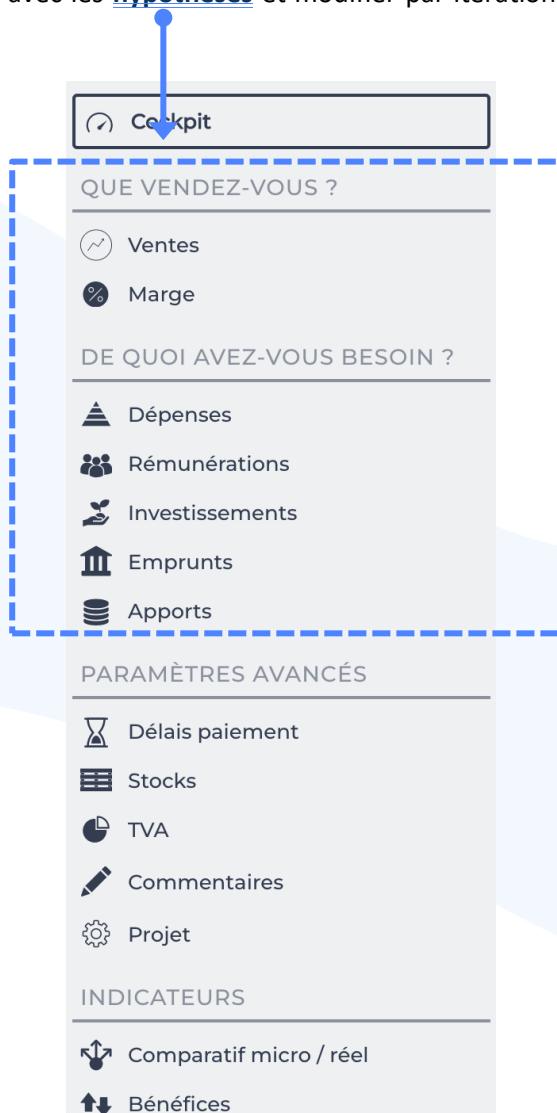


The screenshot shows the supernova software interface with the following details:

- Header:** The top navigation bar includes the supernova logo, user profile (Damien), and links for Admin, Aide, and Aperçu du rapport.
- Breadcrumbs:** Mes autres business plans (2) / Ouverture d'une boulangerie dans le cent...
- Filter:** Annuel (Annual) is selected, while Mensuel (Monthly) is shown as a button.
- Section:** Etats financiers (Financial Statements) is active, with an option to "exporter les indicateurs au format '.xls'" (Export indicators to '.xls' format).
- Conseil (Advice):** A section titled "Conseil" provides information about the financial statements and how they will be requested by bankers, investors, or mentors.
- Navigation:** Below the "Conseil" section are tabs for RATIOS, COMPTE DE RÉSULTAT (Income Statement), BILAN (Balance Sheet), and PLAN DE FINANCEMENT (Financing Plan).
- Qu'est-ce que c'est ? (What is it?):** A box explains that the document is a financial statement showing products and charges, reflecting the profitability of the project.
- Table:** A table displays financial data for three years (2023, 2024, 2025) across various categories like CHIFFRE D'AFFAIRES, ACHATS, and MARGE BRUTE.

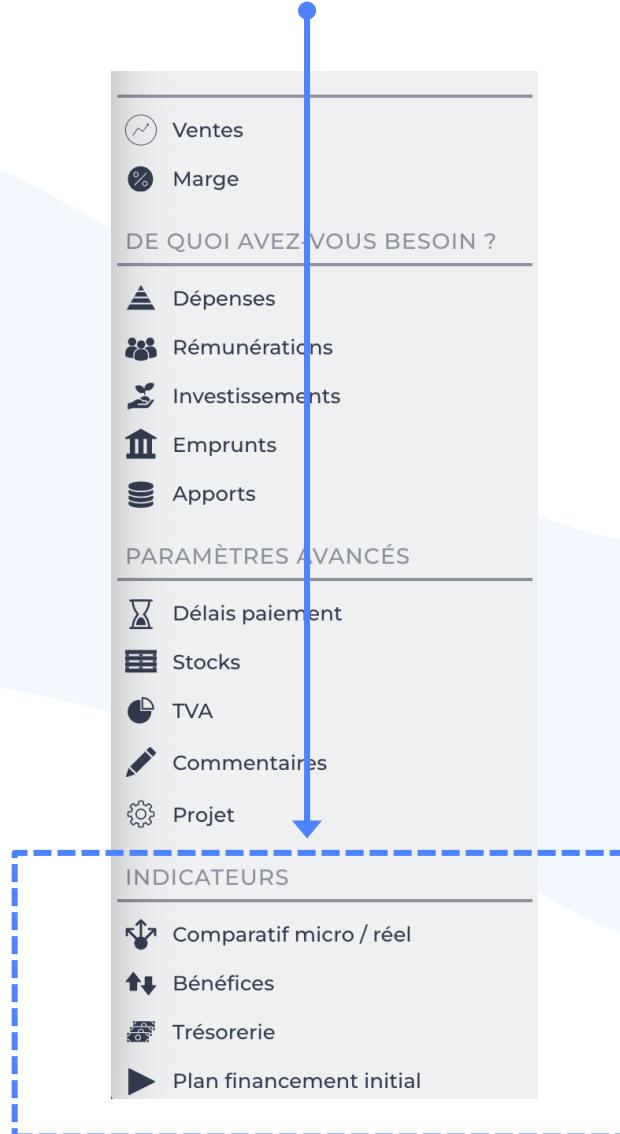
#### IV.3 PAGES DE LEVIERS

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 »



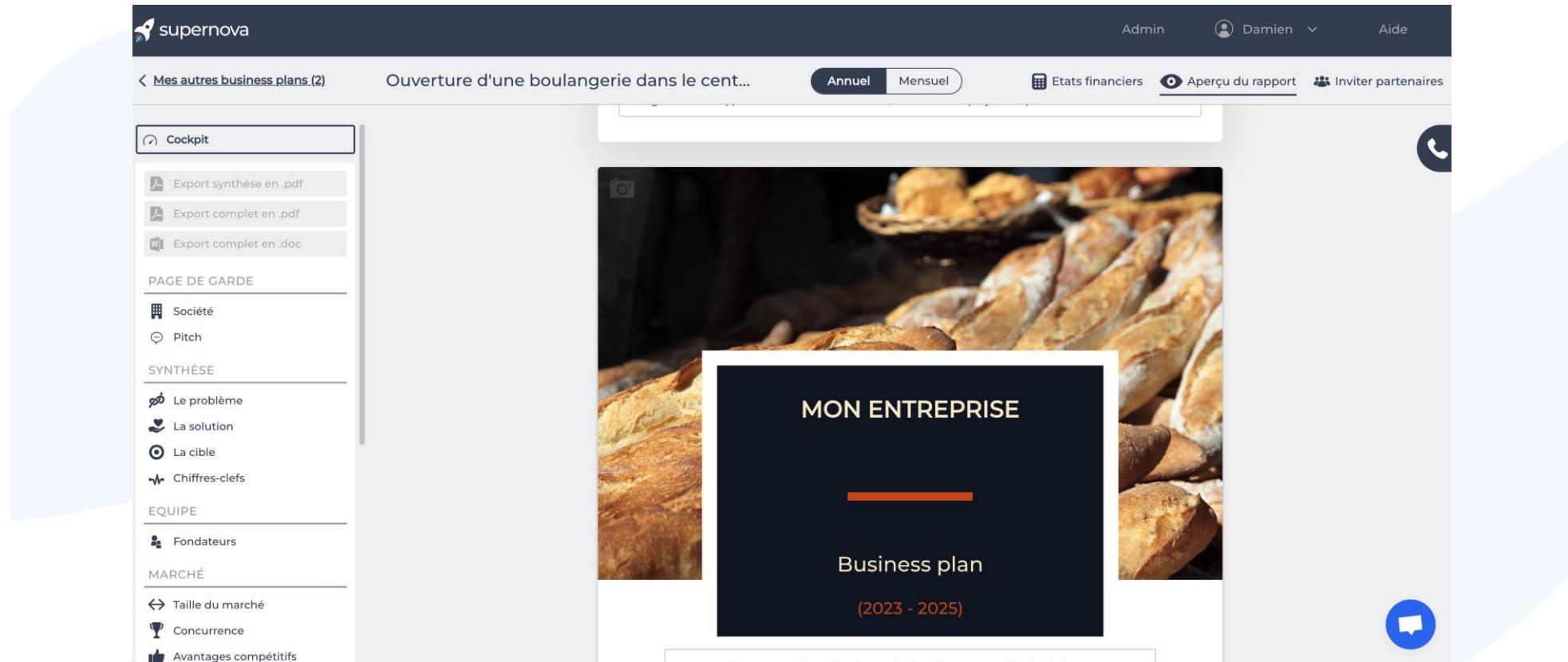
#### IV.4 PAGES « INDICATEURS »

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



The screenshot shows the supernova software interface for a business plan titled "Ouverture d'une boulangerie dans le cent...". The top navigation bar includes links for "Mes autres business plans (2)", "Admin", "Damien", and "Aide". The main content area displays a preview of the report, which features a background image of bread loaves and a dark overlay with the text "MON ENTREPRISE", "Business plan", and "(2023 - 2025)". On the left, a sidebar titled "Cockpit" lists various export options (PDF, DOC, DOCX) and sections of the business plan: "PAGE DE GARDE", "SYNTHÈSE" (Le problème, La solution, La cible, Chiffres-clefs), "EQUIPE" (Fondateurs), and "MARCHÉ" (Taille du marché, Concurrence, Avantages compétitifs). The right side of the interface includes a phone icon and a blue message icon.

## 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](mailto:damien.ferracci@supernova-business.com)
- [nicolas.cabanel@supernova-business.com](mailto:nicolas.cabanel@supernova-business.com)