• EXTRAIT DE RAPPORT · EXEMPLE

Rapport d'Audit Business Crash-Test

Cas type · Ouverture d'une fromagerie en centre-ville

FORMULE	SECTEUR
Business Crash-Test	Commerce de proximité
OBJET DE L'AUDIT	**STATUT DU DOSSIER**
Ouverture d'un point de vente	Pivot requis, puis validé

42
AVANT AUDIT /100
SEUIL DE RISQUE ÉLEVÉ

→

79
APRÈS AJUSTEMENT /100
VALIDÉ

Exemple illustratif. Ce document reconstitue la structure et le niveau de détail d'un rapport Bullshift à partir d'un cas type, en version resserrée : votre rapport complet est nettement plus long et détaillé que cet extrait. Il ne correspond pas à un dossier client réel et ne doit pas être utilisé comme référence chiffrée pour un projet réel. Votre rapport est construit entièrement à partir de vos propres données.

• 01 · SCORE DE VIABILITÉ

Mettre les hypothèses sous pression

Le score de viabilité traduit en un chiffre unique la résistance du modèle sur 5 piliers pondérés. Sous 65/100, seuil d'alerte, un pivot est recommandé avant tout engagement financier. Le détail ci-dessous compare les hypothèses initiales du porteur de projet à la situation après ajustement.



Lecture rapide

- Les deux piliers qui plombaient le score initial (42/100) : la marge brute résiduelle et le seuil de rentabilité, tous deux sous-estimés dans le prévisionnel du porteur.
- Le plan d'ajustement (détaillé en page suivante) porte l'essentiel du gain de score sur ces deux piliers : 8 → 19 et 7 → 17 points.
- Un score de 79/100 ne garantit pas le succès commercial : il indique que le modèle résiste aux données réelles du marché, pas à l'exécution.

Hypothèses initiales vs. réalité terrain

Extrait des indicateurs clés confrontés aux données réelles de la zone de chalandise, des coûts d'exploitation et de la structure de marge.

INDICATEUR	HYPOTHÈSE INITIALE	RÉALITÉ TERRAIN
Charges fixes mensuelles (hors salaires)	2 100 € HT	2 650 € HT (+550 €)
Marge brute globale	45 %	37,5 %
Panier moyen réel (zone de chalandise)	35,00 € TTC	24,50 € TTC
Point mort annuel	180 000 € HT	220 160 € HT (+22,3 %)
Clients nécessaires / jour	22	38

Les 3 pièges à cash-flow détectés

- **Démarque naturelle sous-estimée** : sur le fromage à la coupe et les produits frais, 6 à 9 % de perte sans gestion stricte, non intégrés au prévisionnel.
- **Coûts d'énergie du froid commercial** : vitrines et chambres froides génèrent une facture électrique sous-évaluée dans le plan de trésorerie initial.
- **Zone de chalandise sous-exploitée** : dépendance au seul passage naturel, sans stratégie d'acquisition active ni offre événementielle.

PLAN D'AJUSTEMENT RECOMMANDÉ

Repositionnement de la gamme, optimisation des approvisionnements direct-producteurs et activation d'une offre B2B / événementielle *(Planches Apéro/Entreprises)* pour porter le panier moyen à 38 € TTC. Résultat : nouveau point mort annuel ramené à **172 000 € HT**, marge brute consolidée cible à **48 %** grâce au B2B, et besoin ramené à 14 clients boutique/jour sur 72 % du CA.

Ceci n'est qu'un extrait.
Le rapport complet est beaucoup plus long que cet extrait : il inclut l'intégralité des indicateurs, hypothèses testées et votre plan d'ajustement personnalisé.

bullshift.fr

• 03 · ANALYSE PERSONNELLE

Mon avis sur ce dossier

Au-delà des chiffres, chaque rapport inclut mon appréciation qualitative du dossier : ce que je ferais à la place du porteur de projet, et les signaux faibles que les chiffres seuls ne montrent pas.

Visible dans le rapport complet

Pourquoi c'est flouté. Cette section illustre un contenu réel de vos rapports écrit par mes soins sans dévoiler mon raisonnement sur un cas qui n'est pas le vôtre. Dans votre rapport, cette partie est entièrement lisible et construite à partir de votre dossier.

Ceci n'est qu'un extrait.
Le rapport complet est beaucoup plus long que cet extrait : il inclut l'intégralité des indicateurs, hypothèses testées et votre plan d'ajustement personnalisé.

bullshift.fr