

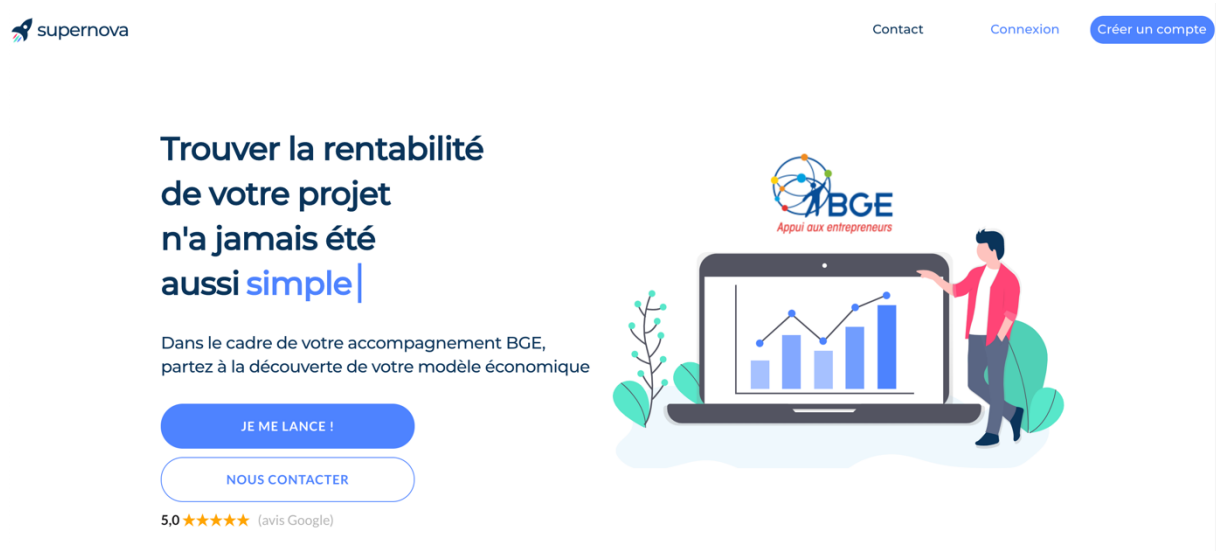


Parcours utilisateur·trice sur la plateforme
Supernova pour BGE

1 – Comment accéder à la plateforme ?

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

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



2 – Création 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://bge.supernova-business.com/fr/creer-compte-utilisateur-trice>
- L'utilisateur-trice doit alors choisir sa BGE, renseigner son e-mail et définir un mot de passe puis cliquer sur « JE ME LANCE ! »

Créez votre compte

Partez à la découverte de votre modèle économique, dans le cadre de votre accompagnement BGE !

Par quel BGE êtes-vous accompagné-e ?

Choisir

nom@exemple.com

choisir mot de passe (6 - 30 caractères)

☐ Je ne suis pas un robot

reCAPTCHA
Confidentialité • Conditions

JE ME LANCE !

En vous inscrivant, vous acceptez les [conditions générales d'utilisation et de vente](#) de Supernova

Accès illimité à tout notre logiciel dans le cadre de votre accompagnement BGE :

- ✓ Construisez intuitivement votre projet (prix, coûts salaires etc...)
- ✓ Suivez les propositions de produits, prix et coûts liés à votre secteur d'activité
- ✓ Jouez avec vos hypothèses : aucune connaissance financière requise
- ✓ Regardez les résultats et suivez les conseils pour améliorer vos ratios financiers (par rapport aux données INSEE de votre secteur d'activité)
- ✓ Gagnez du temps dans votre prévisionnel
- ✓ Vos états financiers générés automatiquement
- ✓ Exportable en .XLS

3 – Création d'un prévisionnel

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

3.1 – 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 projet**

Partagez ce projet et collaborez avec les personnes de votre choix (conseiller BGE, associé etc...) et gérez leur type d'accès au projet :

- administrateur : peut modifier le projet et le supprimer (réservé au créateur du projet)
- 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 MON PROJET"
(vous pourrez inviter des partenaires plus tard 😊)

+ ajouter utilisateur

ANNULER

+ CRÉER MON PROJET

3.2 – Choix du secteur d'activité

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

Supernova propose **11 principaux secteurs d'activité**, et ceci, dans un souci de simplification et de confort d'utilisation. Toute fois, ce sont au total 180 secteurs d'activité possible, si l'utilisateur·trice souhaite rentrer dans un certain niveau de précision.

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.





Institut national de la statistique
et des études économiques
Mesurer pour comprendre

Votre secteur d'activité va permettre à Supernova de s'adapter au mieux à votre situation et vous proposer un diagnostic et des conseils pertinents, par comparaison aux statistiques sectorielles de l'INSEE

Projet

Ventes

Besoins

Quel est votre secteur d'activité ?

Information modifiable par la suite

 Restaurant


 Prêt-à-porter / Accessoires

 Beauté / bien-être

 Commerce alimentaire

 Commerce non alimentaire


 Consultant

 Services

 Arts / media / culture

 E-commerce / Marketplace

 Application / SAAS



3.3 – Description du projet et régime

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.

Votre projet

Information modifiable par la suite

Décrivez votre projet en quelques mots

exemple : ouverture d'un resto bio, développement d'une application web etc...

Envisagez-vous le régime de micro-entreprise ?

Oui

Non

Je ne sais pas

3.4 – 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 doit en renseigner 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 ?

Information modifiable par la suite

+ boisson alcoolisées + bière pression + petit-déjeuner + burger + menu enfants + cocktail + café

+ dîner (panier moyen) + plat à la carte + menu gastronomique + spiritueux / liqueur

+ déjeuner (panier moyen) + pizza + sandwich + boisson sans alcool + sushi

+ ajouter produit personnalisé

NOM DU PRODUIT	PRIX ?	COÛT ?	
Menu du jour	11 €	4 €	
Entrée	6,5 €	2,2 €	
Dessert	6 €	2 €	
Vin (bouteille)	17 €	6 €	

- Les **prix** et **coûts unitaires** renseignés par défaut sont issus de moyennes constatées sur le secteur (données INSEE, sites professionnel 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

3.5 – 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 pré-rempli 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 ?

Information modifiable par la suite

	Rémunérations	39 323 € >
	Dépenses	30 010 € >
	Investissements	31 500 € >
	Emprunts	40 000 € >
	Apports	15 000 € >

LANCER LE CALCUL →

- Cliquer sur « LANCER LE CALCUL »

3.6 – 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 1^{ère} année.

La description de la méthode de calcul de ce processus fait l'objet d'une documentation spécifique que vous pouvez retrouver ici : <https://bge.supernova-business.com/fr/documentation>.

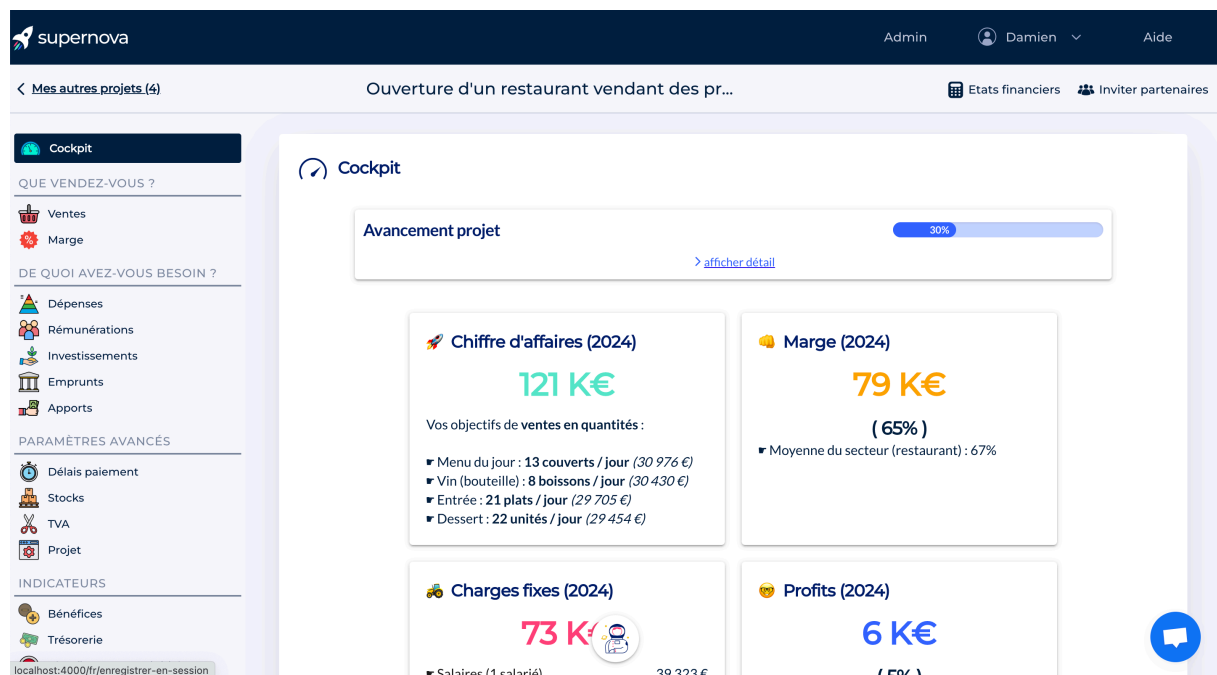
4 – Navigation sur la plateforme

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

4.1 – Page « cockpit »

Cette page permet à l'utilisateur·trice d'avoir une vision globale de son prévisionnel financier, elle se décompose en deux 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 3^{ème} année du prévisionnel, ainsi que la comparaison avec la moyenne



- **Diagnostic et conseils :** cette partie propose une analyse de la performance financière du prévisionnel se basant sur 3 piliers (ventes, bénéfices et trésorerie). 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

The screenshot displays the Supernova web application interface. The top navigation bar includes the Supernova logo, user information (Admin, Damien), and a help link. The main header shows the project name 'Ouverture d'un restaurant vendant des pr...' and links to 'Etats financiers' and 'Inviter partenaires'.

The left sidebar contains a 'Cockpit' section with icons for 'Ventes', 'Marge', 'Dépenses', 'Rémunérations', 'Investissements', 'Emprunts', and 'Apports'. Below this are 'PARAMÈTRES AVANCÉS' (Délais paiement, Stocks, TVA, Projet) and 'INDICATEURS' (Bénéfices, Trésorerie, Plan financement initial).

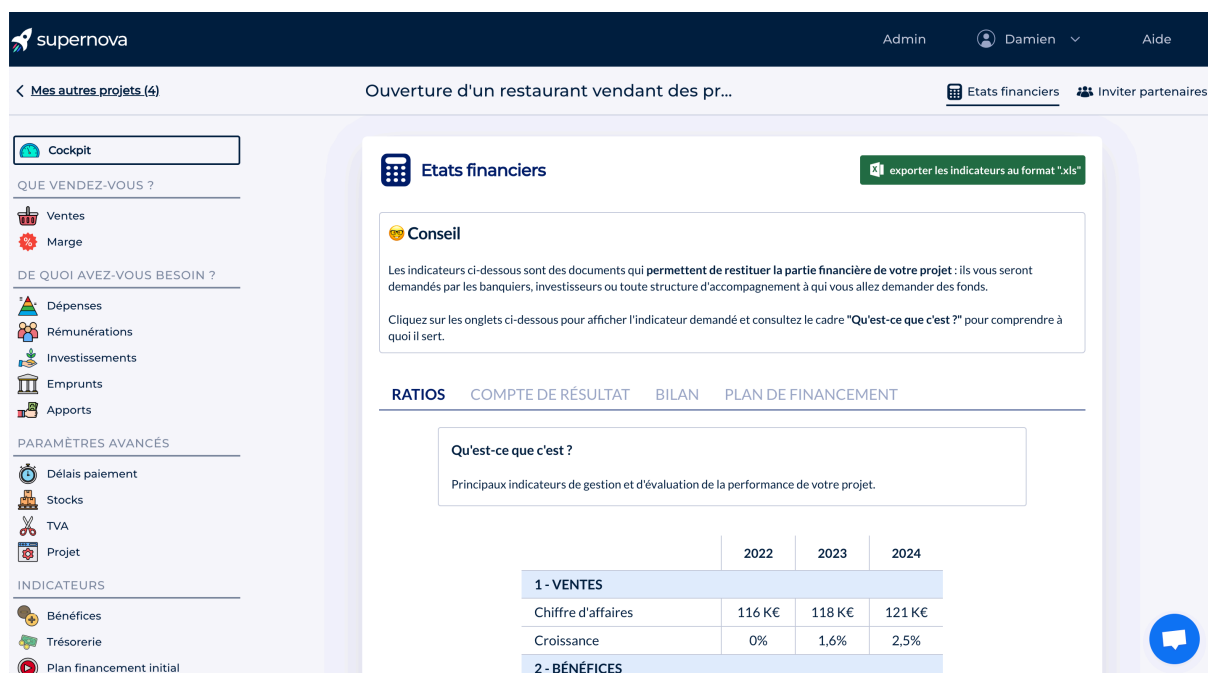
The main content area is titled 'Evaluation' and shows a global score of **Note: 3,5/5** with four stars. A 'Conseil' (Advice) box states: 'Votre note globale est de 3,5 sur 5. Cette note est **perfectible**. Pour cela, vous devez agir sur les 3 critères de performance qui composent votre note globale, afin d'atteindre une note entre 4,5 et 5 :'

- Votre trésorerie : 5 / 5
- Vos ventes : 1 / 5
- Vos bénéfices : 4,5 / 5

Below the evaluation, a section titled 'Et maintenant, à vous de jouer !' features a 'Trésorerie' (Treasury) card. This card shows a **Note: 5/5** with five stars and a 'Conseil' box stating: 'OUAH ! Votre trésorerie est toujours excédentaire sur la période.' To the left of the text is a green bar chart with a rising trend and a person icon.

4.2 – Page « états 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 BGE.
- 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 'Etats financiers' page in the supernova application. The page has a dark blue header with the 'supernova' logo and user information (Admin, Damien, Aide). Below the header, there's a navigation bar with 'Mes autres projets (4)', 'Ouverture d'un restaurant vendant des pr...', 'Etats financiers', and 'Inviter partenaires'. The left sidebar contains a 'Cockpit' section and several categories of financial indicators: 'QUE VENDEZ-VOUS ?' (Ventes, Marge), 'DE QUOI AVEZ-VOUS BESOIN ?' (Dépenses, Rémunérations, Investissements, Emprunts, Apports), 'PARAMÈTRES AVANCÉS' (Délais paiement, Stocks, TVA, Projet), and 'INDICATEURS' (Bénéfices, Trésorerie, Plan financement initial). The main content area is titled 'Etats financiers' and includes a green button to 'exporter les indicateurs au format ".xls"'. A 'Conseil' section explains that the indicators are documents that allow for the financial restatement of the project, useful for banks and investors. Below this, there are tabs for 'RATIOS', 'COMPTE DE RÉSULTAT', 'BILAN', and 'PLAN DE FINANCEMENT'. A 'Qu'est-ce que c'est ?' section describes the indicators as management and performance evaluation tools. A table shows data for 2022, 2023, and 2024 under the heading '1 - VENTES'. The table lists 'Chiffre d'affaires' (116 K€, 118 K€, 121 K€) and 'Croissance' (0%, 1.6%, 2.5%). The section '2 - BÉNÉFICES' is also visible.

	2022	2023	2024
1 - VENTES			
Chiffre d'affaires	116 K€	118 K€	121 K€
Croissance	0%	1,6%	2,5%
2 - BÉNÉFICES			

4.3 – 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 »



4.4 – Pages « indicateurs »

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



5 – Conclusion

Le principe général de l'outil est donc de :

- naviguer sur les pages de leviers
- 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 pour atteindre un modèle économique cohérent (plus de 4 étoiles sur chaque pilier)

Des questions ? N'hésitez pas à nous contacter :

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