

Le Business Plan

Un business plan ou plan d'affaires est un résumé de la stratégie d'entreprise, des actions et moyens qu'un entrepreneur ou un cadre compte mettre en œuvre dans un projet entrepreneurial afin de développer au cours d'une période déterminée les activités nécessaires et suffisantes pour atteindre des objectifs visés.

Avant tout, le business plan est un outil de communication.

On l'utilise pour rechercher de nouveaux actionnaires, dans le cadre d'opérations de croissance externe, de développement de nouvelles activités, d'alliances et partenariats, ...

Le business plan ne se limite pas à la phase de création ou de lancement d'un projet, il doit constituer le support de développement de l'entreprise).

QUEL FORMAT ?



1

Entre 20 et 30 pages.

Il doit ressembler à l'image que vous souhaitez véhiculer et comporter autant des informations qualitatives (argumentaire) sur la stratégie à suivre que des informations quantitatives (analyse financière).

EXECUTIVE SUMMARY



2



1 page pour convaincre. L'essentiel doit y être résumé.
Il s'agit de l'accroche de votre mémorandum.

LA GENESE ET L'EQUIPE



3



1 objectif : Mieux vous connaître. Créer une relation de confiance avec le lecteur.

Les financeurs financent des projets sur la base d'un critère : VOUS.

LE PRODUIT



4



Dans quel contexte votre produit ou votre service sera utilisé ?

Définir les différents services et/ou produits que vous souhaitez développer dans le cadre de votre projet (au démarrage et à terme à 3 ans).

Quels en sont les avantages, quels sont les points critiques, les facteurs clefs de succès ?

Quel est le niveau de maturité des produits et/ou services, etc.

LE MARCHE



5



Quel est le besoin ? Qui en a besoin ? Comment l'avez-vous quantifié ?

Définir l'environnement économique sur lequel se positionne le projet et ses produits et/ou services.

Expliquer et justifier les grandes tendances de ce ou ces marchés avec des informations quantitatives.

Qui sont vos concurrents directs et indirects ? Comment font vos prospects sans vous à l'heure actuelle ?

LE PLAN DE DEVELOPPEMENT



R&D

Stratégie commerciale

Stratégie marketing

Stratégie de communication

RH

MAIS AUSSI ...



7



Une création de projet = Chiffres d'affaires

Pas de chiffre d'affaires = pas d'entreprise !

PREVISIONS FINANCIERES



8



Ventes prévisionnelles

Plan de financement

Compte de résultat

Besoin en Fond de Roulement

Seuil de rentabilité

Trésorerie prévisionnelle

&co...

L'ARCHITECTURE TYPE



9



ARCHITECTURE TYPE

