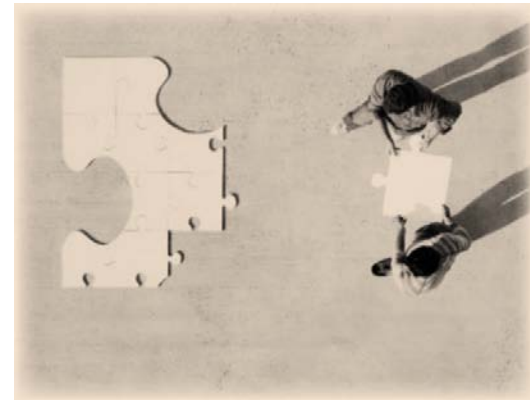


# SAVOIR ÉLABORER UN BUSINESS PLAN EFFICACE



# Un business plan...

- Un travail de fond nécessaire à la mise en place d'un projet d'entreprise
- Permet de se poser des questions sur tous les aspects de la création et du développement de son projet, et d'y apporter des éléments de réponse...
- Un plan détaillé d'un modèle général à adapter au projet (20-40 pages)
- Finalité : l'investisseur potentiel devra avoir le sentiment que l'entrepreneur présente un projet cohérent et solide
- Pour un 1<sup>er</sup> contact avec les investisseurs, le résumé opérationnel ('executive summary') accompagné d'un accord de confidentialité



# Un plan type

## Les bons conseils

Adaptez le et customisez le  
Evitez les structures exotiques

## 9 étapes

Executive summary ou résumé opérationnel  
Présentation de l'entrepreneur et du projet  
Description de votre offre  
Présentation du marché  
Stratégie de votre entreprise  
Stratégie internet  
Equipe managériale  
Projections financières  
Présentation de l'entreprise – Valorisation – Sortie



# Executive summary

Une conclusion à rédiger en dernier !

## Que faut il mettre dedans

Présenter un condensé de votre présentation en 2-3 pages maxi

Qui êtes vous, que faites vous, que voulez vous

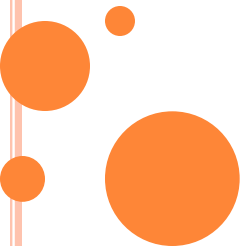
Pas de prose, intérêt ou pas d'intérêt pour votre projet

## Donner les raisons de vous faire confiance

Chiffre d'affaires et résultats espérés

Des graphiques et tableaux simples

Quels sont les atouts essentiels de votre projet ?



# Présentation de l'entrepreneur et du projet

## Présentation de l'entrepreneur

Cursus académique ou autodidacte

Expérience professionnelles (du même domaine !)

Portefeuille relationnelle

## Genèse du projet

D'où est venue l'idée ?

Comment avez-vous réunies les ressources nécessaires

Transformer votre projet en une belle aventure

## Pourquoi ce projet ?

Raisons du choix

Les atouts de réussite de votre projet (ceux non encore cités)

Vos motivations supérieures (hors l'argent)

# Description de votre offre

## Description de ce que vous vendez

Quelle est la structure de votre offre (Entrée, milieu ou haut de gamme – Produit phare unique...)

Vendez votre produit au lecteur (en terme de bénéfice client pas fonctionnels, pertinence offre par rapport au marché, proportion du marché à répondre favorablement)

## Diversifications possibles ou à venir

Produits ou services complémentaires, élargissement de gammes

Avec quelle stratégie (cohérente dans vos choix - suite logique qui s'inscrit dans une stratégie)

## Les outils de vente de vos produits

Argumentaire de vente, brochures de présentation

Techniques de vente pré-modélisés ?



# Présentation du marché

## **Votre connaissance du marché**

Grandes tendances du marché (Taille, taux de croissance...)

Quel est le chiffre d'affaires concret des existants

## **Qui sont mes clients ?**

Meilleure connaissance = Bonne argumentation

Description précise de vos clients, typologie : Portrait type du client

Comment contacter mes clients ?

Par quels moyens

## **Qui sont mes concurrents ?**

Leurs noms, taille, appartenance à un groupe, effectif...

Des chiffres concrets (crédibilité)

Zoom territorial selon votre marché

Positionnement des concurrents par rapport aux clients

En quoi vous êtes différents des concurrents



# La stratégie de votre entreprise

## **Où est ce que vous voulez aller ?**

Quel est l'objectif fixé ? : Prendre le leadership, être le n°4 du marché  
Identifier un segment précis

## **Comment y parvenir ?**

Crédibilité : Créer une ligne spécifique pour le segment défini  
Est-ce que les moyens pour y parvenir sont plausibles  
Concis et précis

## **En combien de temps ?**

Échéance de l'objectif stratégique  
Quelles sont les étapes intermédiaires ? Mettre les délais  
(niveau de sérieux – spécifique, précis, mesurable, atteignable, réaliste, temporel)



# Stratégie internet

## **Comment envisager vous d'exploiter le potentiel d'internet ?**

Décrire la portée d'internet dans votre marché

Quel est le comportement de votre client par rapport à internet ?

Votre position par rapport à Internet et son importance dans votre activité (élément majeur ou secondaire)

## **Quel modèle économique retenu pour votre entreprise ?**

Un site e-brochure, e-commerce, contenu avec pub., communauté– un mix ?

Pourquoi avoir choisi ce modèle ?

Quelles sont les ressources pour déployer le modèle économique et exploiter les synergies ?

## **Quelles stratégies pour rentabiliser votre modèle internet?**

Quels sont les partenariats à mettre en place ?

Quelles sont les compétences à recruter ? Interne, externe, moyens matériels



# Equipe managériale

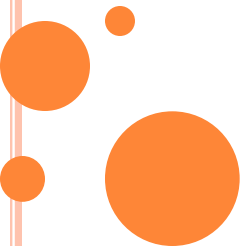
## Présentation de l'équipe managériale

Qui sont ils, compétences, expérience, réussite ?

Répartition des rôles

Leur complémentarité

En quoi cette équipe est l'équipe de rêve ?



# Projections financières

## Concept de prévisionnel financier

Ensemble de tableaux financiers comptables : décrire financièrement un projet, partager le projet dans dimension financière avec des financiers

Différence avec un BP : 2 concepts proches, légère différence : BP contient le prévisionnel financier

5-10-15 pages de chiffres

## Son importance, Pourquoi en faire un ?:

**Pour le créateur :** étudier sa faisabilité financière du projet et sa viabilité, clarifier la dimension du projet, à quel niveau le curseur de la taille du projet, calibrer au mieux les ressources nécessaires pour l'atteinte des objectifs, identifier les potentiels de financement et leur nature (court, moyen et long terme) pour une meilleure efficacité de recherche (et vers qui se tourner)

**Pour vos interlocuteurs (financiers ou opérationnels):** permettre de comprendre la dimension du projet, identifier les risques financiers du projet, identifier l'attractivité de votre projet



# Projections financières: Son contenu

## Des tableaux pleins de chiffres !:

- Investissements: nécessaires pour l'exploitation
- Chiffres d'affaires: comment il se construit et évolue dans le temps
- Frais généraux, impôts et taxes
- Personnel: combien, poste, salaire brut, charges sociales, masse salariale
- Besoin en fonds de roulement: décalage entre les encaissements et les décaissements
- **Plan de financement**: comment financer les investissements, le besoin en fonds de roulement, apport personnel, apport sous forme de subventions, d'emprunts, d'investisseurs, et comment ces montants vont évoluer
- Bilan d'ouverture: situation financière de départ (les besoins et les ressources)
- **Plan de trésorerie** sur 12 ou 24 mois: les encaissements et décaissements tous les mois avec le solde de trésorerie mensuel
- **Compte de résultat** sur 3 ou 5 ans (fonction des décalages selon votre activité): quelle rentabilité à terme
- Bilans prévisionnels: photographie de l'entreprise à la fin de chaque année sur les 3 ou 5 ans à venir



# Structuration du prévisionnel financier

## Quels outils ?

### Tableaux de synthèse sur 3 ou 5 ans

Plan de financement : Quels besoins et quelles ressources ?

Compte de résultat : Chiffres d'affaires – Charges = Résultat

Plan de trésorerie : Solde de trésorerie mensuelle

### Quels outils ?

Des logiciels de prévisionnels nombreux payants ou gratuit

Capalpha <http://eco.mbp.montpellier-agglo.com/>

Un tableur



# Présentation de l'entreprise

## Valorisation - Sortie

Forme juridique

Capital

Répartition du capital

Quelle valorisation de l'entreprise ?

Quelle sortie pour l'investisseur ? : Rachat industriel, financier...

A quelle échéance ?



# Merci pour votre attention

**Innovatech Conseil**

**Tél : 04 42 84 88 83**

**Yves MARTIN-CHAVE**

**[ymc@innovatech.fr](mailto:ymc@innovatech.fr)**

**Tél. : 06 27 28 53 34**

