

# LE BUSINESS PLAN

## MODELE

Ce modèle de business plan liste, chapitre par chapitre, les questions que se posent vos partenaires potentiels et auxquelles vous devez apporter des réponses claires, précises et argumentées. Il ne s'agit que d'un plan indicatif, donc n'hésitez pas à l'adapter à votre cas particulier.

### COUVERTURE

1 PAGE

- Nom de la société
- Secteur d'activité
- Nom du responsable du projet
- Forme juridique (entreprise individuelle, EURL, SARL, SA au capital de...)
- Coordonnées (adresse postale, téléphone, fax, e-mail...)

### SOMMAIRE

1 PAGE

1. Résumé du projet
2. Présentation des créateurs ou de l'équipe
3. Description du produit ou service
4. Analyse du marché
5. Stratégie commerciale et moyens mis en oeuvre
6. Montage juridique et financier
7. Dossier financier
8. Annexes

### 1/ RESUME DU PROJET

1 A 2 PAGES

**Objectif** : donner envie à l'investisseur d'en savoir plus et le convaincre de l'intérêt du projet.

#### Offre

- Quel est votre secteur d'activité ?
- Quel est votre offre (produit ou service) ?
- Quelle opportunité d'entreprendre saisissez-vous ?

#### Marché

- A qui s'adresse votre produit ou service ?
- Quelle est la taille de votre marché potentiel ?
- Quels sont vos avantages vis-à-vis de la concurrence ?
- Quelle méthode de distribution avez-vous choisie ?

#### Entreprise

- Qui sont les fondateurs ?
- Quel est votre montage juridique ?
- De qui ou de quel organisme pouvez-vous vous recommander (réseau d'aide à la création, concours, chef d'entreprise...) ?

#### Financement

- Quels sont vos résultats nets prévisionnels ?
- Combien votre projet peut-il rapporter à vos partenaires ?
- Quels sont vos besoins en financement ?
- Quels sont vos objectifs ou vos ambitions à 3 ans ?

## 2/ PRESENTATION DES CREATEURS OU DE L'EQUIPE

1 A 2 PAGES

**Objectif** : montrer qu'il y a adéquation entre les hommes et le projet pour inspirer confiance à l'investisseur.

### CV

- Quels sont les prénom, nom et âge des membres de l'équipe ?
- Quelles compétences ont-ils acquises, quelles formations ont-ils suivies, quels diplômes ont-ils obtenus (en rapport avec le projet) ?
- Quelles expériences ont-ils effectuées, quels résultats ont-ils obtenus (en rapport avec le projet) ?
- Equipe
- Comment se sont-ils rencontrés autour de ce projet ?
- Pourquoi vont-ils rester durablement ensemble ?
- Comment se complètent-ils ?
- Quelle fonction chacun remplit-il dans le projet ?
- Ressources humaines
- Quels sont leurs points forts et leurs points faibles (en rapport avec le projet) ?
- Que comptez-vous faire pour remédier aux points faibles (formation, recrutement...) ?
- Quelle est votre politique en matière de recrutement ?

## 3/ DESCRIPTION DU PROJET OU SERVICE

2 A 3 PAGES

**Objectif** : faire comprendre ce que vous vendez en insistant sur la valeur ajoutée de votre offre.

### Offre

- Quel est votre produit ou service ?
- Quelle est sa valeur ajoutée, son originalité ou son innovation ?
- En quoi vous distinguez-vous de la concurrence ?
- Pourquoi votre produit va-t-il réussir ?
- Quel est l'utilisateur final ou le client visé ?

### Fabrication

- A quelle étape en êtes-vous de la fabrication (prototypes, R&D, brevet...) ?
- Comment est organisé le processus de production ?
- Quel est le partage entre ce qui est fait par l'entreprise et ce qui est fait par les sous-traitants ?

### Coût

- Quel est le coût de revient unitaire du produit (matières premières, machines, main d'oeuvre, ...) ?

## 4/ ANALYSE DU MARCHE

2 A 3 PAGES

**Objectif** : vérifier l'existence d'un besoin et sa traduction en une demande solvable

### Etude

- Quelle(s) méthode(s) avez-vous utilisée(s) pour réaliser votre étude de marché ?
- Par qui, quand, où et comment a-t-elle été réalisée ?

### Tendances

- Quelle est la taille de votre marché en volume et en valeur ?
- Quelles sont les principales tendances du marché (émergeant, croissant, saturé, déclinant...) ?
- Quels sont les acteurs-prescripteurs du marché (associations, syndicats, journaux, acheteurs...) ?
- Quelles sont les contraintes juridiques (réglementations, autorisations, licences, diplômes...) ?

### Clients

- Qui sont les clients potentiels ?
- Quels sont leurs besoins (comportements, habitudes d'achat et de paiement...) ?
- Leur demande est-elle solvable ?
- Quel est le prix de vente psychologique de votre produit ?

## **4/ ANALYSE DU MARCHE (SUITE)**

### **Concurrence**

- Quel est le niveau de la concurrence ?
- Quels sont les principaux concurrents directs ou indirects (points forts, points faibles, stratégies, positionnements, résultats...) ?
- Quelle niche ou quel segment de marché prioritaire avez-vous choisi ?

## **5/ STRATEGIE COMMERCIALE & MOYENS DE MISE EN ŒUVRE**

2 A 3 PAGES

**Objectif** : présenter la stratégie qu'a défini l'entreprise pour atteindre ses objectifs commerciaux

### **Distribution**

- Quels circuits de distribution avez-vous choisis ?
- Quelles sont les ressources nécessaires à mettre en oeuvre pour développer les moyens de distribution (moyens humains, VRP...) ?

### **Marketing**

- Comment allez-vous faire connaître votre produit ?
- Pensez-vous communiquer au niveau local, national, européen... ?
- Pensez-vous utiliser des techniques de marketing direct (phoning, mailing...) ?
- Pensez-vous participer à des salons ?
- Pensez-vous créer un site Internet ?

### **Moyens humains**

- Quels sont les moyens humains nécessaires ?
- Qui allez-vous embaucher ?
- Qui va faire quoi et à partir de quand ?

### **Moyens matériels**

- Quels sont les moyens matériels nécessaires (machines, matériel informatique, mobilier de bureau...) ?
- Quels sont vos besoins en locaux (location, achat, travaux, achetés, installations spécifiques) ?
- Quels sont vos besoins en financement (fonds de départ, BFR...) ?

## **6/ MONTAGE JURIDIQUE & FINANCIER**

1 A 2 PAGES

**Objectif** : préciser les pouvoirs réels de chacun des partenaires et leur évolution possible à moyen terme

### **Statut**

- Quelle est la structure juridique retenue (entreprise individuelle, SARL, SA...) ?
- Quels sont les principaux dirigeants (gérant, PDG, administrateur...) ?
- Quel est l'organigramme de l'entreprise ?
- Quel est le statut de chacun des créateurs (gérant majoritaire, minoritaire...) ?
- Quand a commencé ou commencera l'activité de la société ?

### **Capital**

- Quels sont les actionnaires de la société (niveau de participation, pourcentage du capital, nature des apports...) ?
- Quelle est la répartition du capital ?
- Quelle est la logique d'évolution de la propriété de l'entreprise à moyen ou long terme (indépendance, ouverture du capital, introduction au second marché, vente à un grand groupe...) ?

### **Partenariats**

- Avez-vous signé ou comptez-vous signer des partenariats (commerciaux, laboratoires, distributeurs, sous-traitants, fournisseurs, actionnaires...) ?
- Combien aurez-vous de fournisseurs et quel sera leur pouvoir ?

**Objectif** : traduire en chiffres les éléments et options des parties précédentes

**Bilan de départ ou plan de financement initial**

- Quel est le montant de l'investissement nécessaire, combien de capitaux faut-il pour lancer le projet dans de bonnes conditions ?
- Quel est votre besoin en fonds de roulement ?

**Compte de résultat à trois ans**

- Le projet est-il rentable ?

**Plan de trésorerie à douze mois**

- L'entreprise risque-t-elle d'être en cessation de paiement à cause d'un décalage de trésorerie ?
- La future entreprise pourra-t-elle faire face à ses engagements financiers ?

**Calcul du point mort ou du seuil de rentabilité**

- Quel montant minimal de CA faut-il réaliser au cours de la première année pour pouvoir au moins payer toutes les charges ?
- En combien de temps ce point mort sera-t-il atteint ?
- A partir de quand l'entreprise commencera-t-elle à faire des bénéfices ?

**Plan de financement à trois ans**

- La structure financière de l'entreprise restera-t-elle solide à moyen terme ?
- L'entreprise sera-t-elle pérenne à trois ans ?

**8/ ANNEXES**

1 PAGE

**Objectif** : donner un sommaire détaillé des annexes disponibles sur demande pour ne pas surcharger le business plan

- CV complets des fondateurs ou des principaux membres de l'équipe
- Dossier complet de l'étude de marché
- Fiche ou plan technique du produit
- Textes du ou des brevets
- Copie des licences, diplômes ou autorisations nécessaires
- Statuts ou projet de statuts de l'entreprise
- Contrats avec des fournisseurs ou des clients importants
- Plaquettes commerciales

*Source : les fiches de l'APCE ([www.apce.com](http://www.apce.com)) et les CD-ROM BPAO de Cap Alpha/Montpellier District ([www.tech-montpellier.com](http://www.tech-montpellier.com)) et Créateur d'entreprise de Philippe Lapidus.*