Votre logo

[Nom de l’entreprise]

Business plan

|  |  |
| --- | --- |
| Projet / entreprise : |  |
| Adresse postale :  Adresse e-mail :  Téléphone :  Site web : |  |
| Auteur :  Date : |  |

**Sommaire** :

[Résumé opérationnel](#_pccjvb3mft7e)

[Présentation de l’entreprise et de l’équipe](#_hg8we5gav81w)

[Présentation des produits et services](#_5nfjm4h8hpcm)

[État des lieux du marché et environnement concurrentiel](#_p31xpy75wyhu)

[Objectifs fixés](#_x0f5vk1wihkm)

[Stratégies de l’entreprise](#_i5csuasim9jy)

[Infrastructures de production et étapes clés](#_xgit95us6qey)

[Aspects juridiques](#_auohah84dxe5)

[Planification financière et opérationnelle](#_dmgklwjv3gjk)

[Financement](#_yqrwfc41ayl0)

[Annexes](#_kt23k2anfuao)

## Résumé opérationnel ou *executive summary*

Présentation des points clés du projet, en quelques dizaines de lignes, pour en fournir une idée globale et donner envie d’en apprendre plus.

Décrivez de façon synthétique et percutante la recette du succès de votre projet.

## Présentation de l’entreprise et de l’équipe

1. Présentation de l’entreprise

* Date de création, forme juridique, nombre de collaborateurs
* Présentation du secteur d’activité
* Présentation de la vision à long terme de l’entreprise
* Valeurs de références financières (situation au dernier bilan, etc.)
* Analyse de la situation actuelle de l’entreprise et ce que vous identifiez comme ses points forts et ses points faibles importants
* Analyse de la situation à trois ans, détails des risques et opportunités susceptibles de se présenter pour l’entreprise

1. Présentation de l’équipe

* Qui sont les membres clés de l’équipe dirigeante ?
* Quels sont les parcours, expériences et réseaux des personnes constituant l’équipe ?
* Quels sont les recrutements en cours ou à venir ?
* Quelle est la complémentarité des membres de l’équipe ?

## Présentation des produits et services

* 1. Quelles sont les fonctionnalités du produit ou service proposé ?
  2. Quel est le stade de développement du projet ?
  3. Le produit ou service est-il protégé (brevets, marques, licences) ?
  4. Qui paie le produit/service fourni ? Quelle sont les sources de revenus de l’entreprise ?

## État des lieux du marché et environnement concurrentiel

1. Présentation du marché

* Quelle est la valorisation du marché visé ?
* Quel est le volume du marché visé ?
* Est-il à dimension nationale ou internationale ? Est-il réglementé ?
* En quoi le produit ou service correspond à un besoin non couvert par le marché ? Quelles sont les conséquences et coûts de ce besoin ?
* En quoi votre produit ou service répond-il au manque ?
* Quels sont les perspectives d'évolution du marché ?
* Quel est le pourcentage du marché visé par l'entreprise ?

1. Présentation des clients

* Quels sont les clients ciblés et leur profil type ?
* Que recherchent-ils ?
* Comment les toucher ?
* Où sont-ils présents ? À quoi sont-il sensibles ?
* Quel intérêt votre offre présente-t-elle pour eux ?

1. Concurrents

* Qui sont les principaux concurrents directs de l'entreprise ?
* Quel est leur profil (positionnement, image de marque, actionnariat, capitaux, chiffre d'affaires, rentabilité, parts de marché, stratégie) ?
* Quels sont leurs points forts et faibles au regard du projet ?
* Sont-ils capables de réaliser les produits/services de l'entreprise ? Si oui, sous quels délais ?
* Comment la concurrence se différencie-t-elle par rapport au projet ?
* Quels sont les concurrents indirects de l'entreprise (produits ou services de substitution)
* Quels sont les éléments de différenciation par rapport à la concurrence ?

## Objectifs fixés

1. Quel est le calendrier prévisionnel (des investissements, de la mise en exploitation, de la mise sur le marché) ?
2. Quelles sont les parts de marché envisagées et à quelle échéance ?
3. Quelles sont les prévisions de chiffre d’affaires ?
4. Quel chiffre d’affaires doit être atteint pour atteindre le seuil de rentabilité ?
5. Quelle rémunération les investisseurs peuvent espérer et à quel moment ?

## Stratégies de l’entreprise

1. Quelle est la stratégie de production ? (sous-traitance, moyens de production et approvisionnements nécessaires, besoins financiers liés à la production…)
2. Quelle est la stratégie de distribution ? (canaux et réseaux de vente, investissements requis, besoins financiers liés à la commercialisation…)
3. Quelle est la stratégie marketing ?

* Comment communiquer pour promouvoir l’offre ? (stratégie de marque, quel type de publicité et via quels médias ?)
* Quelle est la politique de prix ?
* L’entreprise a-t-elle des clients de référence ? Quels sont les moyens mis en oeuvre pour fidéliser les clients ? Quel est le coût d’acquisition d’un client ?

1. Quelles sont les sources de revenus de l’entreprise ?

* Quels volumes de ventes sont envisagés ?
* Comment votre entreprise va-t-elle créer de la valeur par la vente de son activité et finalement être rentable ?

1. Des partenariats stratégiques ont-ils été conclus ?
2. Quelle est la politique des fournisseurs ? (lesquels, leur emplacement et avec quelles conditions)
3. Quelles sont les réalisations déjà opérées par l’entreprise ? (chiffre d’affaires atteint, état d’avancement d’un projet ou obtention d’un brevet, etc.) Quel développement planifiez-vous pour l’avenir ?

## Infrastructures de production et étapes clés

* 1. Quelles mesures prévoyez-vous d’introduire dans votre infrastructure ? (personnel, organisation, site, bureau, informatique, production, dépôt, etc.) ?
  2. Quelles sont les prochaines étapes clés ?
  3. Quels investissements sont prévus prochainement ?

## Aspects juridiques

* 1. Quelle est la forme juridique de l’entreprise ? Quels sont les représentants légaux ?
  2. Quelle est la politique d’évolution du capital ?
  3. Quelles sont les mesures en termes de protection industrielle ? (brevets, marques déposées, etc.)

## Planification financière et opérationnelle

1. Comment se développe l’entreprise pendant les années à venir sur le plan financier ? Présenter les tableaux de prévision sur 3 ou 5 ans
2. Comment se développe l’entreprise pendant les années à venir sur le plan opérationnel ?

## Financement

1. Quel est le besoin de financement global du projet, sur la base de la planification financière ?
2. Quels est le montant des fonds recherchés ? (demande des capitaux adressée au destinataire du business plan)
3. Quels sont les résultats prévisionnels et plans de trésorerie sur les 12 premiers mois ? à trois ans ?
4. Quels éléments sont prévus pour améliorer la rentabilité du projet ?
5. Quel est le mode de sortie de l'investisseur ?

## Annexes

1. Documentation commerciale
2. Lexique
3. Brevets et marques déposés
4. Étude de marché
5. Contrats, accords de partenariats stratégiques
6. CV des membres de l'équipe de direction
7. Statuts (ou projet de statuts) de la société
8. États financiers, etc.

Conseils :

* Fixez vos objectifs étape par étape et assortissez-les de dates précises.
* Assurez-vous que les objectifs prévus sont mesurables et quantifiables, puis évaluables à la date prévue.
* Faites ressortir les avantages que votre partenaire financier peut retirer en approuvant votre demande et quelles garanties vous apportez pour le financement.