

LE MODELE DU BUSINESS PLAN

- ➔ Le business plan est un document à présenter à des investisseurs lors d'une recherche de fonds dans le cadre de la création ou du développement d'une entreprise. Il doit **valider la faisabilité d'un projet** (produit ou service) en démontrant notamment **l'existence d'un besoin et d'un marché**, les **compétences de l'équipe** ainsi qu'une **stratégie de lancement et de développement cohérente**.

CONTENU DU BUSINESS PLAN

Résumé

Le résumé est apprécié. Il doit contenir, le plus souvent sur 1 page, les éléments suivants :

- Une présentation générale de l'entreprise ou du projet
- L'opportunité de marché
- Les nouveaux produits / services
- L'analyse synthétique du positionnement par rapport à la concurrence
- Le business model
- La stratégie de développement avec ses étapes clés
- L'équipe des fondateurs
- L'emploi des fonds

⇒ *Factuelle, la synthèse doit clairement **mettre en exergue l'opportunité** que s'apprête à saisir la société ainsi que ses **points forts** et ses **facteurs de différenciation**, sans pour autant dissimuler les freins qui existent.*

- **Le projet d'entreprise**

Genèse du projet d'entreprise, idée forte, actionnariat

Métier et domaine d'activité

Objectifs assignés (parts de marché, chiffres d'affaires, profits)

- **L'équipe**

Profil, fonction envisagée et CV (en annexe) des fondateurs

Conseil d'administration, conseil scientifique le cas échéant

Partenariats éventuels

- **Les produits et les technologies**

Description des produits

Originalité de la technologie développée

Avantages compétitifs

Situation en matière de propriété industrielle

Présentation du processus de production ou de développement technique

⇒ *Au-delà des aspects technologiques proprement dits, il s'agit de présenter le savoir-faire de l'entreprise. Les aspects de développements envisagés seront aussi abordés.*

- **Le marché**

Marché(s) visé(s), segment(s) visés

Étude qualitative (stades de développement, zones de croissance,...) et quantitative du

marché à court et à moyen terme : étude de l'offre (concurrence) et de la demande (clients)

Environnement, contraintes (législation, normes spécifiques)
Analyse du positionnement vis-à-vis de la concurrence
Facteurs-clés de succès
Partenariats, fournisseurs

- **Stratégie commerciale**

business model
Objectifs en volume et parts de marché
Structure de l'offre, politique de prix, package, SAV
Mode de distribution
Plan de communication
Moyens

- **Stratégie de développement ou/et de R&D**

Axes et objectifs de développement, dépôt de brevet, etc
Les moyens nécessaires (ressources humaines et organisation, ressources financières, partenariats, aspects de production et sous-traitance)
Les priorités (produits, cibles, recrutements)

- **Aspects juridiques**

Stratégie de propriété industrielle, licences d'exploitation, royalties
Choix de la forme juridique de l'entreprise
Répartition du capital
Pacte d'associés
Contrats

- **Organisation de l'entreprise**

Lieu d'implantation
Organigramme
Autres : Production, logistique, investissements

- **Données financières**

Planning général de développement sur les 3 années corrélé avec les dépenses
Plan de financement et compte de résultat prévisionnels à 3 ans et plan de trésorerie prévisionnel la 1^e année
Bilans à 3 ans
BFR, seuil de rentabilité

⇒ *Le plan d'affaires doit **refléter la stratégie de développement** choisie par l'entreprise.
Il ne doit pas être un simple outil de vente pour la levée de fonds mais doit au contraire constituer un véritable document de travail qui, régulièrement mis à jour, deviendra un **outil de planification à moyen et long terme du développement de la société.***

- **Annexes**

CV Synthèse de l'étude de marché
Photos, dessins, plans
Presse book
Brevets, Certifications, autorisations,...