

Rédiger un business plan

Version 2017



Miss Mandarine

**Objectifs
d'un business plan**

Mettre en avant le projet innovant et le **concrétiser**.

Convaincre des parties prenantes sur le potentiel du projet.

Repérer tous les **points importants** du projet innovant et les **expliquer**.

Consignes de bases

- Ne pas tout mettre mais synthétiser
- Ne pas raconter sa vie (notamment origine) : raconter des éléments valorisants
- Attention vocabulaire attendu
- Syntaxe : sujet / verbe / complément. Une phrase, une idée.
- Parler au présent le plus possible
- Créer du lien dans le déroulé. Enchaînement fluide
- Répartir le contenu au bon endroit : mettre les parties là où elles doivent aller. Pas de redites

Sommaire général ordre recommandé :

1. A nommer Contexte ou Origine ou Historique
 2. A nommer Activité de l'entreprise ou Description du produit, du service, de l'offre
 3. Environnement de l'entreprise
 4. Stratégie de développement
 5. Prévisions financières
 6. Equipe
- Conclusion

Sommaire détaillé ordre recommandé :

1. A nommer Contexte ou Origine ou Historique

Décrire 3 éléments qui sont fondement de votre projet et qui représente votre opportunité de marché. Parfois cette partie peut être faite sous format cas d'usages.

Une nouvelle législation qui appuie votre projet, des chiffres qui sous-tendent le besoin de votre produit, des concours gagnés ...voici quelques exemples d'éléments.

Ne pas faire de sous-parties.

2. A nommer Activité de l'entreprise ou Description du produit, du service, de l'offre

Décrire le produit et les Fonctionnalités non pas technique mais d'usages. Exemple notre produit est composé d'un boîtier, de capteurs, de logiciel. Ces éléments vont permettre à l'utilisateur de faire ceci, de faire cela. Eventuellement l'offre de l'entreprise (ce que l'on va vendre c'est-à-dire le produit plus services plus package) peut être décrite ici et on peut en donner son prix. Souvent l'offre sera décrite plus loin au moment où on parle des clients et de ce que l'on vend).

Le prix sera souvent traité avec le modèle économique (comment je gagne de l'argent dans la partie financière).

Attention traiter les choses d'un côté ou de l'autre mais pas aux 2 endroits.

Eventuellement traiter avancement développement produit et fonctionnalités d'usage à venir.

3. Environnement de l'entreprise

Marché :

- la tendance générale du marché (en croissance) – synthèse d'études, chiffres clés. Préciser marché de niche ou non /
- les clients (qui achètent)/ les utilisateurs (qui utilisent - clients et utilisateurs sont parfois les mêmes mais pas toujours) / les prescripteurs (si ils existent : qui recommandent d'acheter le produit exemple les médecins pour les médicaments ou les enfants pour les jouets) / cycle de décision d'achats
- Si l'offre n'a pas été mise elle peut être mise là (ou encore dans financier) et idem pour modèle économique

Etudier son marché :

Analyse bottom up : je pars de mes clients et du prix de vente de mes produits/services.

Exemple : vente de produit innovant pour les sportifs via salles de sport (BtoBtoC).

Salle sport en France 100. Nombre de personnes fréquentant salles de sport 3000

Supposons 10 salles qui achètent et 1% de leurs clients

10 salles X 1% de 3000 = 300 personnes susceptibles d'acheter

Prix de vente 100 euros

Chiffre d'affaires année 1 : 300 personnes x 100 euros = 30 000 euros (POC)

Chiffre d'affaires année 2 :

600 personnes x 100 euros = 60 000 euros

Et 4 nouvelles salles de sport : 4X300 = 1200 par 100 = 12 000 euros

Total CA année 2 = 72 000

Chiffre d'affaires année 3 :

Augmentation du nombre personnes des premières salles (année 1) 700 personnes x 100 euros = 70 000 euros

Augmentation du nombre personnes des 2^{ème} salles (année 2) 600 personnes x 100 euros = 60 000 euros

Et 10 nouvelles salles de sport : 10X300 = 3000 par 100 = 300 000 euros

Total CA année 3 = 430 000 euros

Analyse Top down

Exemple : vente de produit innovant pour les sportifs via salles de sport (BtoBtoC).

8 millions de personnes fréquentent les salles de sport en France

0,005 % achèteront le produit en année 1. Soit 400 personnes. Soit CA 40 000

0,01 % achèteront le produit en année 2. Soit 800 personnes. Soit CA 80 000

0,05 % achèteront le produit en année 3. Soit 4 000 personnes. Soit CA 400 000

Réajuster les 2 analyses pour un chiffre d'affaires prévisionnel quasi équivalent.

Concurrence :

Citer chaque concurrent d'une manière systématique, positionnement de votre entreprise par rapport à ces concurrents / couvre-t-il tout ou partie de votre activité en terme que concurrence ou juste concurrent sur quelques produits ?

Société concurrente 1 : nom ou logo

Origine : pays

Chiffre d'affaires : blabla

Activité : blabla

Produit : produit ou services similaires à votre blabla

Avantages du produit : blabla

Inconvénients du produit : blabla

Prix éventuellement : blabla

Avantages concurrentiels sous format tableau comparatif avec des fonctionnalités d'usages retenues pertinentes.

Partenariat : avez-vous des entreprises avec qui vous allez conclure des partenariats (de développement, commerciaux, financiers). Un fournisseur si vous n'avez pas conclu un contrat de partenariat reste un fournisseur. Bien différencier les 2 catégories. Il est possible de faire une partie fournisseur si besoin.

4. Stratégie de développement

Quelle est la Vision du développement de mon entreprise - les grandes étapes. Quel marché j'attaque en priorité puis ensuite. Est-ce que je vais à l'international ? Est-ce que j'aurais besoin d'investisseurs pour mon développement. On essaie de se projeter sur au moins 3 ans.

Stratégie commerciale et planning des opérations : quand ma société est créée quelles sont les démarches que je fais pour trouver des clients

Stratégie de communication, stratégie marketing... parties qui peuvent ou non se regrouper avec celle-ci-dessus

Stratégie de propriété intellectuelle : comment je protège mes produits et services innovants. Dire si vous ne savez pas encore que vous vous rapprocherez de conseils en PI pour envisager la meilleure solution de vous protéger.

5. Prévisions financières

Si je ne l'ai pas fait plus haut ici je peux expliquer mon offre (ce que je vends) et mon modèle économique (comment je gagne de l'argent). Les parties suivantes sont plutôt des tableaux extraits de vos tableaux financiers. Il faudrait donner en dessous quelques explications.

- Plan de financement
- Trésorerie
- Compte de résultat

Si les autres parties doivent plutôt être traitées dans cet ordre pour être compréhensibles, la partie équipe peut se placer ici ou avant.

6. Equipe

Porteurs de projet : qui

Equipe dirigeante : qui aujourd'hui et qui demain ?

- Décrire des savoir-faire ; des qualités professionnelles

Equipe opérationnelle (qui travaille dans l'entreprise) et recrutement envisagé - organigramme

Associés (fondateurs qui créent la société) : qui et quelle répartition du capital ?

Sous quelle forme juridique d'entreprise avec quel montant de capital social ?

Comité stratégique et scientifique

Partenaires

Conclusion

Ne pas l'oublier. Synthétise. Reprend l'opportunité de marché. Valorise et donne l'ambition en termes de développement.