
Conseils pour la rédaction de votre Business Plan

Le business plan formalise par écrit les projections d'évolution de votre projet. Il sert de feuille de route qui assure la réalisation des orientations de votre business model.

La Forme

L'aspect visuel de votre Business Plan est primordial, car cela conditionnera la manière dont le jury appréhendera votre projet. Votre Business Plan doit avoir les qualités suivantes :

- ✓ Aéré
- ✓ Clair
- ✓ Structuré
- ✓ Synthétique
- ✓ Sans faute d'orthographe
- ✓ Esthétique

L'équipe

L'équipe porteuse du projet en est la composante la plus essentielle, et la qualité de sa présentation sera prise en compte par le jury. *En misant sur un projet, un investisseur mise aussi sur une équipe.*

- ✓ Présenter les membres de votre équipe (compétences, rôles ...)
- ✓ Faire ressortir la complémentarité de votre équipe, en adéquation avec votre projet
- ✓ Aborder la répartition du capital de votre entreprise (cet aspect doit être clarifié dès le départ pour éviter tous conflits futurs)
- ✓ Les recrutements que vous comptez effectuer

Le projet

Votre projet doit répondre à un besoin réel. Par conséquent, il faut partir du problème pour en expliquer la solution de manière logique, et pas l'inverse. Réfléchissez à comment le problème auquel vous vous confrontez est résolu aujourd'hui, et exposez votre solution.

Votre marché

Il faut comprendre et évaluer votre marché. Pour ce faire, il est conseillé de :

Pour trouver ces informations, vous pouvez vous baser sur des données statistiques et des études de marchés déjà existantes.

Le plus important reste toutefois de rentrer en contact avec vos clients potentiels : comme écrit précédemment, un projet entrepreneurial doit répondre à un besoin réel. Les personnes les plus à même de témoigner sont donc évidemment celles qui y sont confrontées, c'est-à-dire vos clients.

- ✓ Décrire votre cible : âge, sexe, statut, habitudes pour les projets B-to-C, type d'entreprises pour les projets B-to-B, identifier vos « early adopters » : quelles sont les personnes les plus enclines à comprendre votre produit et à y adhérer ?
- ✓ Exposer la segmentation la plus pertinente de votre marché ;
- ✓ Mettre en avant les tendances et évolutions de votre secteur ;
- ✓ Définir votre concurrence, sa faiblesse et ses atouts ;

Présenter votre marché ne suffit pas, il est absolument primordial que vous exposiez votre stratégie d'acquisition de clients en détaillant votre stratégie de communication.

Votre Business Model

Votre Business Model doit répondre à deux questions :

- **Comment créez-vous de la valeur**
- **Comment captez-vous cette valeur ?**

- ✓ Identifier les parties prenantes (fournisseurs, prescripteurs, intermédiaires...);
- ✓ Identifier les ressources tangibles/intangibles nécessaires pour l'établissement de votre Business Model ;
- ✓ Montrer comment la valeur de votre projet est générée, rémunérée et partagée en termes de volumes et de canaux ;

Aspect Juridique

Il peut être intéressant d'exposer les éléments suivants :

- ✓ Quelle forme sociale avez-vous choisie pour votre entreprise et pourquoi ?
- ✓ Protégez-vous votre propriété intellectuelle et industrielle (marque, brevets, nom de domaine...)?
- ✓ Quel est le profil des associés (personne physique/morale) ?
- ✓ Ont-ils conclu un pacte d'actionnaire ?
- ✓ Votre projet met-il en danger la confidentialité des données de vos clients ? Si oui, quelles solutions avez-vous trouvées ?

Tableau de trésorerie

Le tableau de trésorerie permet d'établir le bilan financier de l'entreprise et de pouvoir donner des prévisions sur l'avenir de cette dernière. Il regroupe les entrées (encaissements) et les sorties (décaissements). Il permet aussi de déterminer la capacité d'autofinancement de l'entreprise. Nous recommandons aux candidats d'établir un bilan financier prévisionnel pour les trois années à venir.

Compte d'exploitation ou compte de résultat prévisionnel

Le compte d'exploitation ou compte de résultat prévisionnel permet d'estimer le résultat annuel d'une entreprise, plus celui-ci sera détaillé et justifié, plus il sera pertinent. Il comporte l'ensemble des dépenses (charges), recettes (produits) et résultats prévisionnels de l'entreprise. Le compte de résultat fait ressortir le moment où votre entreprise devient rentable, vos profits ou pertes...

Pour réaliser le compte d'exploitation prévisionnel, il est nécessaire de constituer deux colonnes avec d'une part les charges et d'autres part les produits prévisionnels de l'entreprise. (Voir exemple en annexe)

La colonne "charges" se compose des :

- ✓ Charges d'exploitation ;
- ✓ Achats de fournitures ;
- ✓ Fournitures d'entretiens ;
- ✓ Charges externes ;
- ✓ Impôts et taxes ;
- ✓ Frais de personnel ;
- ✓ Dotations aux amortissements ;
- ✓ Charges financières ;
- ✓ Charges exceptionnelles ;

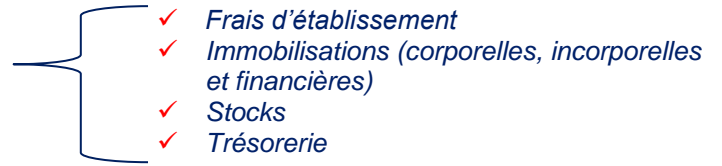
La colonne "produits" est composée des :

- ✓ Produits d'exploitation (Chiffre d'affaires) ;
- ✓ Produits financiers (intérêts sur placements potentiels par exemple) ;
- ✓ Produits exceptionnels (subventions par exemple) ;

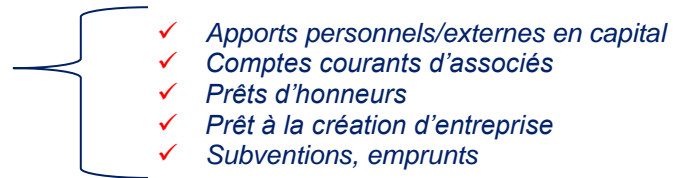
Plan de financement initial - Bilan initial de l'entreprise

Le but du plan de financement initial ou bilan initial de l'entreprise est de déterminer le coût du projet de l'entreprise et la meilleure manière de le financer. Ce plan contient les besoins de l'entreprise ainsi que les ressources dont elle dispose. A travers le plan de financement initial, on cherche à savoir s'il existe un équilibre entre les ressources permanentes de l'entreprise et les emplois de l'entreprise.

Dans une colonne, déterminez les besoins de l'entreprise :

- 
- ✓ *Frais d'établissement*
 - ✓ *Immobilisations (corporelles, incorporelles et financières)*
 - ✓ *Stocks*
 - ✓ *Trésorerie*

Dans une autre colonne, déterminez les ressources de l'entreprise :

- 
- ✓ *Apports personnels/externes en capital*
 - ✓ *Comptes courants d'associés*
 - ✓ *Prêts d'honneurs*
 - ✓ *Prêt à la création d'entreprise*
 - ✓ *Subventions, emprunts*

Pour des raisons évidentes, il est à noter que le bilan initial de l'entreprise n'aura pas la même forme si elle est déjà créée et si elle ne l'est pas.

Annexes

Ci-dessous des exemples de tableaux financiers. Ces modèles sont synthétiques, ils ont vocation d'inspiration, d'aide et non de reproduction, le détail de certains postes sera attendu, notamment ceux présents dans le tableau de financement initial (capital, immobilisations, trésorerie etc.).

Exemple de tableau de synthèse qui détaille les principaux postes à retrouver dans un compte de résultats prévisionnels :

Compte de résultat prévisionnel	N	N+1	N+2
Chiffre d'affaires HT			
Ventes (1)			
Consommation (2)			
Marge brute (1)-(2)			
Charges externes			
Valeur ajoutée			
Impôts & Taxes			
Charges de personnel			
Excédent Brut d'Exploitation			
Frais financiers			
Impôts sur les sociétés			
Capacité d'auto-financement			
Dotations aux amortissements			
Résultat net			

Exemple de bilan initial pour une entreprise déjà créée :

Bilan Initial			
ACTIF		PASSIF	
Immobilisations incorporelles		Capital	
Frais d'établissement		Apport en numéraire	
Fonds de commerce		Apport en nature	
Logiciels		Réserves	
Autres immobilisations incorporelles		Report à nouveau	
Immobilisations corporelles		Résultat de l'exercice	
Terrains		Subventions d'investissement	
Constructions			
Agencements			
Installations tech, matériels, out			
Matériel de transport			
Matériel de bureau, informatique			
Autres immobilisations corporelles			
Immobilisations financières			
Caution immobilière			
Total de l'actif immobilisé (I)		Total des capitaux propres (III)	
Stocks		Emprunts	
Matières Premières		Comptes courants d'associés	
Marchandises		Dettes fournisseurs	
Autres créances (crédit TVA)		Dettes fiscales et sociales	
Trésorerie			
Total de l'actif circulant (II)		Total des dettes (IV)	
TOTAL GENERAL (I) + (II)		TOTAL GENERAL (III) + (IV)	

Exemple de plan de financement pour une société en cours de création :

Emplois dont :	Montant
Immo. Incorporelles nettes	- €
Démarrage activité	- €
Communication	- €
Ressources dont :	
Capital social	- €
Apports en C/C d'associés	- €
Prêts	- €
Excédent trésorerie N-1	- €
Trésorerie fin d'année	- €