THE BUSINESS PLAN

VERSION FRANÇAISE

CONCOURS DE CRÉATION D'ENTREPRISE - 2025

TIPS TO PRESENT YOUR BUSINESS PLAN

JCE MONACO

SINCE 1995 JCI CONCOURS CRÉATION ENTREPRISE MADE IN MONACO

PARTENAIRES

PARTENAIRE *PRINCIPAL*

PARTENAIRE *CCE*

QU'EST CE QU'UN BON 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.

A QUI EST-IL DESTINÉ ?

Le business plan est généralement destiné à un banquier ou un investisseur.

Dans le cadre du Concours de Création d'Entreprise organisé par la Jeune Chambre Économique de Monaco, le business plan sera présenté à un collège de jury, qui sera soumis au secret professionnel.Votre business plan sera le support d'évaluation ainsi que l'unique présentation de votre concept.

LES POINTS D'ATTENTION DU BUSINESS PLAN

01

LA FORME

02

L'ÉQUIPE

03

LE PROJET

04

VOTRE MARCHÉ

05

VOTRE BUSINESS MODEL

06

L'ASPECT JURIDIQUE

07

LE TABLEAU DE TRÉSORERIE

08

COMPTE D'EXPLOITATION PRÉVISIONNEL

09

PLAN DE FINANCEMENT INITIAL

LA FORME DU BUSINESS PLAN

01.

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

02.

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.

Il est ainsi recommandé de :

- Présenter les membres de votre équipe (compétences, rôles ...).
- Identifer 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).
- Présenter les futurs recrutements que vous comptez effectuer.
- Exposer vos valeurs communes.

LE PROJET

03.

VOTRE PROJET DOIT RÉPONDRE À UN BESOIN RÉEL.

Par conséquent, vous devez partir du problème pour en expliquer la solution de manière logique, et non pas l'inverse.

Réfléchissez à comment le problème auquel vous vous confrontez peut-être résolu aujourd'hui, et exposez votre solution.

Vous devez mettre en évidence votre valeur ajoutée et votre contribution à la société, notamment à Monaco.

VOTRE MARCHÉ

04.

PARTIE 1.

IL FAUT COMPRENDRE ET ÉVALUER VOTRE MARCHÉ.

Pour ce faire, il est conseillé de :

- 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

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

VOTRE MARCHÉ

04.

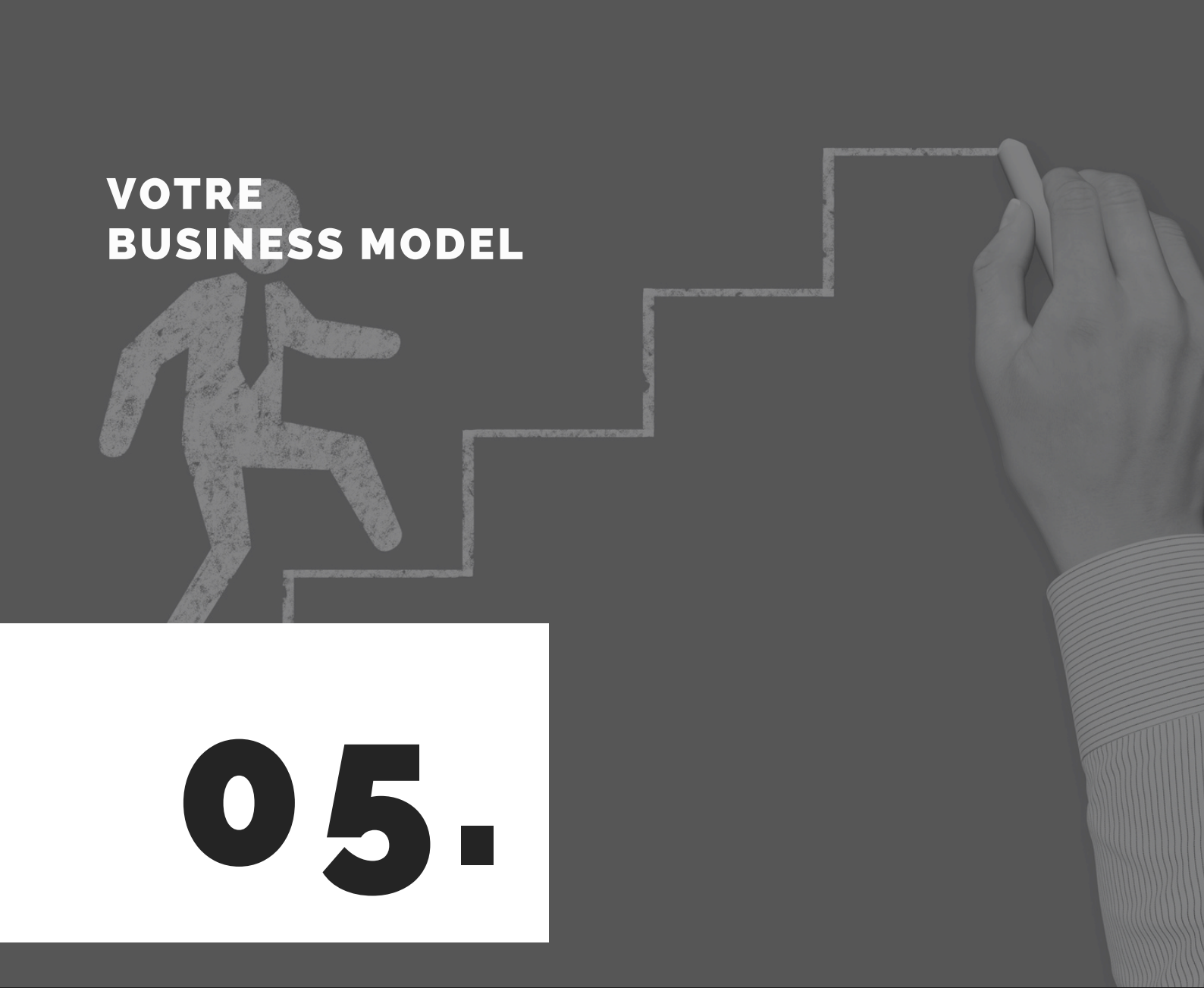
PARTIE 2.

IL FAUT COMPRENDRE ET ÉVALUER VOTRE MARCHÉ.

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, en ayant identifié tous les impacts, risques et opportunités en lien.

Les personnes les plus à même de témoigner sont donc évidemment celles qui y sont confrontées, c'est-à-dire vos clients.

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

05.

VOTRE BUSINESS MODEL DOIT RÉPONDRE À DEUX QUESTIONS :

- COMMENT CRÉEZ-VOUS DE LA VALEUR ?

- COMMENT ALLEZ VOUS ÉCHANGER AVEC VOS PARTIES PRENANTES ?

Pour ce faire, il faut :

- Décrire 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 ;

L'ASPECT JURIDIQUE

06.

LA PARTIE LÉGAL ET REGLEMENTAIRE EST UNE METRIQUE PRIMORDIALE

Il peut être intéressant d'exposer les éléments suivants :

- Quelle forme sociale avez-vous choisi 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 ?

LE TABLEAU DE TRÉSORERIE

07.

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)
- les sorties (décaissements).

Il permet aussi de déterminer la Capacité d'Auto-Financement 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

08.

PARTIE 1.

LE COMPTE D'EXPLOITATION OU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL PERMET D'ESTIMER LE RÉSULTAT ANNUEL D'UNE ENTREPRISE.

Plus le compte d'exploitation sera détaillé et justifié, plus il sera pertinent.

Il comporte l'ensemble des dépenses (charges) et recettes (produits).

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)

COMPTE D'EXPLOITATION OU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

08.

PARTIE 2.

LE COMPTE D'EXPLOITATION OU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL PERMET D'ESTIMER LE RÉSULTAT ANNUEL D'UNE ENTREPRISE.

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)

COMPTE D'EXPLOITATION OU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

08.

PARTIE 3.

LE COMPTE D'EXPLOITATION OU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL PERMET D'ESTIMER LE RÉSULTAT ANNUEL D'UNE ENTREPRISE.

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 ;
- Loyer ;
- Etc…

PLAN DE FINANCEMENT INITIAL,

BILAN INITIAL DE L'ENTREPRISE

09.

PARTIE 1.

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.

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.

PLAN DE FINANCEMENT INITIAL,

BILAN INITIAL DE L'ENTREPRISE

09.

PARTIE 2.

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.

Les besoins de l'entreprise (l'ACTIF) peuvent être :

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

Les ressources de l'entreprise (le PASSIF) peuvent être :

- Apports personnels/externes en capital
- Comptes courants d'associés
- Prêts d'honneurs
- Prêt à la création d'entreprise
- Prêt bancaire

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.).

ANNEXES

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			

ANNEXES

Exemple de bilan initial pour une entreprise déjà créée :

Bilan Initial

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

ANNEXES

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	- €

CCE 2025

ON ATTEND VOS CANDIDATURES

cce@jcemonaco.mc

JCE MONACO