



Business Plan Guide



Date :

Mon projet :

Pourquoi réaliser un business plan / plan d'affaires ?

- Pour vous fixer des objectifs
- Pour présenter votre projet aux différentes personnes (éventuels partenaires, financeurs...)
- Pour clarifier votre projet et vos idées grâce aux connaissances et savoir-faire que vous allez acquérir durant ce module
- Pour vous différencier du discours des autres entrepreneurs

Quelques conseils

- Rédigez vous-même votre plan d'affaire progressivement, au fur et à mesure que vous avancez dans vos réflexions. C'est un travail personnel.
- Soignez la présentation, c'est un signe de qualité et d'efficacité
- Soyez synthétiques, les détails pourront être dans les annexes
- Appuyez-vous sur le contenu des différents modules de ce cours
- Donnez-lui une allure professionnelle, l'objectif est de vendre votre projet
- Défendez vos ambitions et parlez de ce qui va vous faire réussir



- Ne dissimulez pas les risques ou difficultés ! Montrez plutôt que vous avez pensé à des solutions.
- Faites-le relire par un tiers afin de corriger les fautes de frappe et autres erreurs d'orthographe
- Si nécessaire faites-vous aider par la personne qui vous accompagne

Aide à l'utilisation de ce document

- Sur la page de garde, préciser votre nom, le titre de votre projet et la date
- Adaptez les parties de ce modèle à votre projet. Vous pouvez modifier les contenus selon votre projet, c'est un exemple type
- Mettez en évidence les informations que vous jugez importantes, par exemple par des caractères en gras, encadrés, etc.
- Après avoir terminé votre plan d'affaires, n'oubliez pas d'effacer cette page ainsi que les encadrés gris avant de le présenter à vos interlocuteurs.



Sommaire

MON PROFIL

PRESENTATION GENERALE
RESEAUX ET CONNAISSANCES

MON PROJET

RÉSUMÉ
OBJECIFS
CONTRAINTES ET MENACES

MON ENTREPRISE

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE
FORME JURIDIQUE

ANALYSE DU MARCHÉ

DEFINITION DU MARCHE
MES CLIENTS
MES CONCURRENTS

MA STRATÉGIE COMMERCIALE

PRODUITS/SERVICES
DISTRIBUTION
PROMOTION
PRIX DE VENTE

MON PLAN DE FINANCEMENT

PROJECTIONS FINANCIÈRES

MON PLAN D' ACTIONS

ANNEXES



Mon profil

Nom :

Statut familial :

Prénom :

Statut professionnel :

Âge:

PRESENTATION GENERALE

Présentez-vous-en quelques lignes. Pensez à intégrer des éléments de votre CV tels que des formations, des expériences professionnelles en lien avec votre projet. Précisez vos motivations personnelles et insistez sur vos compétences et atouts personnels pour mener à bien ce projet.

RESEAUX ET CONNAISSANCES

Mentionnez les contacts qui pourraient vous être utiles dans votre activité professionnelle (amis, famille, connaissances, organismes de soutien) et précisez en quoi ils vous aideront dans la préparation et/ou la gestion quotidienne de votre projet.



Mon projet

RÉSUMÉ

o Origines:

Expliquez ici l'origine de votre idée : comment est-elle née ? Pourquoi développez-vous ce projet ?

o Description générale du projet:

Décrivez votre projet en quelques phrases en veillant à répondre aux questions suivantes :

- *Quoi ? (Quels produits ou services je vends)*
- *A qui ? (Type de clientèle visée)*
- *Où et comment ? (Organisation du travail, horaires et jours travaillé, localisation géographique, points de vente, etc.)*



o **Mission d'entreprise :**

Pour finir, tentez de synthétiser votre un projet en une phrase claire et accrocheuse. La mission de votre entreprise résume en deux lignes la raison d'être de votre entreprise, c'est-à-dire ce que votre entreprise fait et en quoi ce qu'elle propose est spécifique.

OBJECTIFS

Décrivez la vision que vous avez de votre entreprise à court et moyen terme.

CONTRAINTES ET MENACES

Mentionnez vos points faibles ou les éléments extérieurs qui pourraient constituer un frein à votre projet. Pour chacun d'entre eux, insistez sur les solutions auxquelles vous avez pensé pour les surmonter.

Mon entreprise

FORME JURIDIQUE

Présentez la forme juridique envisagée pour votre entreprise (auto-entreprise, entreprise individuelle, société à responsabilité limitée, etc.) et justifiez votre choix.



Analyse du marché

DEFINITION DU MARCHÉ

Décrivez votre marché :

- *Est-il local, national, international, permanent ou saisonnier ?*
- *Quelles sont les tendances actuelles (demande en croissance, stagnation ou déclin)*
- *Est-il facile ou difficile d'accès ? (Autorisation, diplômes, agréments, assurances obligatoires, etc.)*

MES CLIENTS

En quelques phrases décrivez chaque catégorie de clientèle que vous avez identifié ?



MES CONCURRENTS

En quelques phrases décrivez les principaux concurrents identifiés. Présentez brièvement leurs forces. Insistez sur les faiblesses que vous avez identifiées et que vous utiliserez pour vous faire une place sur le marché.

Ma stratégie commerciale

PRODUITS/SERVICES

Présentez les principales caractéristiques du produit ou service que vous souhaitez vendre: qualité, provenance, options éventuelles, garanties proposées, emballage, délais de livraison, etc.

DISTRIBUTION

Expliquez votre stratégie de distribution, en détaillant les éventuels lieux de stockage, vos points de vente (à distance, sédentaire, ambulant, à domicile ou dans un local, etc.), les modes de transports choisis, etc.



PROMOTION

Décrivez la stratégie de communication et les outils que vous avez choisis pour faire connaître votre entreprise et son offre.

PRIX DE VENTE

Détaillez vos prix de vente et donnez quelques éléments d'explication. N'oubliez pas de mentionner les tarifs de la concurrence en expliquant le cas échéant la différence observée.



Mon plan de financement

Listez et chiffrez toutes les ressources (en espèce et en nature), et les besoins (équipement, fournitures, matériel, etc.) que vous avez identifié pour le lancement de votre projet.

Besoins TTC	Ressources TTC
<p><i>De quoi avez-vous besoin ? Quelles sont les dépenses TTC nécessaires au bon démarrage de votre projet ?</i></p> <p style="text-align: right;">€</p>	<p><i>Quelles sont vos ressources (en nature ou en espèce) ? Il peut s'agir d'un apport personnel, familial, d'une subvention ou d'un emprunt</i></p> <p style="text-align: right;">€</p>
<p>Frais de premier établissement.....</p> <p style="padding-left: 20px;">Inscription CFE</p> <p style="padding-left: 20px;">Frais de publication</p> <p style="padding-left: 20px;">Frais d'emprunt (frais de dossiers...)</p> <p>Investissements (TTC).....</p> <p style="padding-left: 20px;">Véhicule</p> <p style="padding-left: 20px;">Matériel</p> <p style="padding-left: 20px;">Divers</p> <p>Besoins en fonds de roulement.....</p> <p style="padding-left: 20px;">Trésorerie initiale</p> <p style="padding-left: 20px;">Stock moyen TTC</p>	<p>Apports en espèce.....</p> <p style="padding-left: 20px;">Apport personnel</p> <p style="padding-left: 20px;">Apport familial</p> <p>Apport en nature.....</p> <p style="padding-left: 20px;">Préciser apport N.1 (véhicule, etc.)</p> <p style="padding-left: 20px;">Préciser apport N.2 (Ordinateur, etc.)</p> <p>Prêts (préciser l'origine)</p> <p>.....</p> <p>Autres financements (Primes, aides...)</p>
TOTAL	TOTAL



Projections financières

Décrivez ici vos projections financières.

Quand vous aurez terminé, vous pourrez décrire en quelques mots vos objectifs de ventes (journaliers, mensuels, annuels, etc.) ainsi que le moment à partir duquel vous pensez atteindre votre seuil de rentabilité (exprimé en euros).

Mon plan d'actions

Il faut désormais vous pencher sur votre plan d'actions. Quand allez-vous faire quoi ? Quels sont les premières choses que vous allez mettre en œuvre ?

Annexes

Ajoutez ici les documents pouvant venir détailler et compléter votre plan d'affaires : études menées, questionnaires utilisés, etc..