CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN

FICHE PRATIQUE

REALISER VOTRE BUSINESS PLAN (FICHE PRATIQUE)

Public

Porteur(euse) de projet

Objectifs pédagogiques

Acquérir les bases pour la compréhension et la rédaction de son **business-plan**

Contenu

Il sert à présenter les enjeux d'un projet et permet de vérifier sa cohérence, sa faisabilité et sa viabilité. Ce dossier est votre feuille de route autant qu'un outil indispensable pour convaincre les partenaires de l'intérêt de votre idée (banques, organismes d'aides…). Il doit être pertinent et agréable à consulter.

1. ORGANISER LE DOSSIER

- **Rédiger son business plan est d'abord une démarche personnelle**, mais il est possible de se faire aider par un spécialiste.
- **Il faut soigner la présentation**, la première impression est très importante.
- **Une première page résume le projet**. Dans le coeur du dossier, le premier tiers présente le projet à travers le parcours du porteur(euse) de projet, le produit ou service à vendre.
- **Un autre tiers**est consacré au marché et à la stratégie d'approche.
- **Le dernier tiers** est consacré à l'étude financière et juridique. Il est possible d'ajouter des annexes pour alléger le texte et ajouter des données.

2. PRÉSENTER LE PROJET

Adopter un vocabulaire simple : les interlocuteurs(trices) ne sont pas forcément des spécialistes de votre secteur d'activité. Faites une présentation générale de votre profil en mettant en avant vos expériences professionnelles et vos connaissances métier en rapport avec le projet. Puis, décrire le projet en lui-même.

Suivre la loi des deux "R" faire Rêver et Rassurer

3. ÉTUDIER LE MARCHÉ

Les points à étudier pour connaître votre marché sont :

- **Le marché** : les tendances, les clients(tes) potentiels(les), les besoins, les fournisseurs, etc.
- **La concurrence**: qui est-elle ? quel est son chiffre d'affaires ? ses prix ? ses produits ? Alimenter l'étude de marché par des chiffres réalistes est nécessaire pour la rendre crédible.
- **L'emplacement**: environnement, accès, facilité de parking, surface, zone de chalandise.

4. DÉFINIR UNE STRATÉGIE

Détailler dans le business plan les moyens utilisés pour atteindre les objectifs :

- **Ressources humaines**: compétences indispensables.
- **Marketing, commercial**: stratégie de commercialisation (actions opérationnelles à mettre en place), de prospection, politique de prix.
- **Politique de partenariats**: alliances et associations possibles. Il faut faire apparaître les aspects positifs du

projet sans oublier de mentionner les difficultés potentielles et vos solutions.

Business plan

1/3 Présentation du projet

2/3 Etude de marché et stratégie

3/3 Etude financière et juridique

5. RÉALISER UNE ÉTUDE FINANCIÈRE PRÉVISIONNELLE

Le business plan est un outil de dialogue avec votre banquier(ère). Vous devez être en mesure d'expliquer chaque élément du dossier. Les prévisions doivent être fiables et précises. Réaliser une étude financière permet de vérifier l'équilibre financier du projet.**Pour cela, vous devez établir les tableaux suivants**:

UN PLAN DE FINANCEMENT INITIAL ET SUR 3 ANS

Besoins	Ressources
Frais d'établissement	Apport personnel ou capital social
Terrain, construction	Financement bancaire
Aménagement du local, caution	Autres sources de financement
Mobilier, véhicules et matériels	
Stocks	
TOTAL	**TOTAL**

UN COMPTE DE RÉSULTAT

Charges	Produits
CHARGES D'EXPLOITATION • Achats • Charges externes • Impôts et taxes • Salaires et rémunération • Cotisations sociales • Dotation aux amortissements CHARGES FINANCIERES • Intérêts d'emprunt CHARGES EXCEPTIONNELLES	PRODUITS D'EXPLOITATION • Chiffre d'affaires PRODUITS FINANCIERS PRODUITS EXCEPTIONNELS
TOTAL	**TOTAL**

UN PLAN DE TRÉSORERIE

Il doit être détaillé mois par mois. Le détail des encaissements et des décaissements, les soldes mensuels et le solde annuel de trésorerie doivent apparaître.

6. PRÉVOIR UN MONTAGE JURIDIQUE

Pour montrer la maîtrise du dossier jusque dans les moindres détails, **il faut prévoir une partie juridique avec une explication sur le statut de l'entreprise**. Des professionnels(les) du droit peuvent vous aider.

Il est important de terminer la présentation de son business plan par la conclusion positive. Elle doit montrer que votre projet a été mûrement réfléchi et doit convaincre vos interlocuteurs de votre volonté de réussir.