

Les Journées Régionales de la
Création & Reprise d'Entreprise

15 - 16 octobre 2009 - Parc Expo RENNES Aéroport - Bruz



BUSINESS PLAN
UN OUTIL POUR CONVAINCRE

Animé par :

Elise BOUREILLE

Expert Comptable – STREGO Vannes

Antoine PASQUIER

Responsable pôle création reprise d'entreprises

CCI du Pays de Saint-Malo



- Le Business plan ou plan d'affaires est un document qui décrit votre projet
- C'est un document soigné, complet, concis, clair, précis, structuré et vendeur
- C'est le fruit de votre travail de préparation
- Il contient les arguments destinés à convaincre vos partenaires



- L'exercice de la feuille blanche peut être déroutant et décourageant
- Utilisez une structure type
 - Adaptez la à vos interlocuteurs
- Structure type en 9 points



1. Le résumé opérationnel
2. L'entrepreneur, le projet
3. L'offre
4. Le marché
5. La stratégie
6. L'équipe
7. Les projections financières
8. La présentation de l'entreprise
9. Les annexes



- Le résumé opérationnel
 - Présentez un condensé de l'ensemble du projet en 1 à 2 pages maximum
 - Qui êtes vous ?
 - Que faites vous ?
 - Que voulez-vous ?
 - Donnez des raisons de vous faire confiance
 - Chiffre d'affaires et résultats espérés
 - Quels sont vos atouts « maîtres »
 - Rédigez cette partie en dernier
 - Vous aurez une vue globale
 - Vous aurez testé les différentes hypothèses



- L'entrepreneur et le projet
 - Vous
 - Votre formation
 - Votre expérience professionnelle
 - Votre portefeuille relationnel
 - Genèse du projet
 - D'où vient l'idée
 - Comment vous avez concrétisé votre idée
 - Transformez votre projet en « aventure »
 - Pourquoi ce projet
 - ... et pas un autre
 - Vos atouts pour la réussite du projet
 - Quelles sont vos motivations « profondes »



- L'offre
 - Décrivez ce que vous vendez
 - La structure de l'offre
 - Vendez votre produit à votre lecteur
 - En terme de bénéfices client et de pertinence sur le marché
 - Evolutions possibles et/ou envisagées
 - Nouvelles gammes, produits complémentaires ..
 - Démarche cohérente et logique
 - Les outils de vente
 - Argumentaire de vente
 - Plaquette de présentation
 - Techniques de vente modélisées



- **Le marché**
 - Vous connaissez votre marché
 - Les grandes tendances, la taille, la croissance, ...
 - Les chiffres réalisés par les entreprises de votre secteur d'activités
 - DES CHIFFRES CONCRETS
 - Qui sont vos clients
 - Déterminez le profil-type de vos clients ... combien ?
 - Comment vous les contactez
 - Qui sont vos concurrents
 - Présentez les entreprises concurrentes ... **DES CHIFFRES**
 - Indiquez leur positionnements vis-à-vis des clients
 - Dites en quoi vous êtes différent



- **La stratégie**

- Où voulez-vous aller ?

- L'objectif que vous vous fixez
- Votre vision à 5 ans, à 10 ans

- Comment y parvenir ?

- Créez de la crédibilité

- En combien de temps ?

- Échéances et étapes intermédiaires

Objectifs SMART

- Spécifique Mesurable Ambitieux Réaliste Temporel

- Internet



- L'équipe
 - Organigramme
 - Organisation
 - Missions
 - Présentation des membres
 - Compétences
 - Rémunérations



- **Projections financières - Prévisionnel**
 - **Concept**
 - **Définition**
 - Tableaux financier à caractère comptable ayant pour objectif de décrire financièrement le projet et de le partager
 - **Prévisionnel/Business plan**
 - Le Business Plan inclus le prévisionnel et suppose une partie rédigée
 - **Prévisionnel financier**
 - 15 à 20 pages établies et/ou validées par un expert comptable



- **Projections financières - Prévisionnel**
 - Importance
 - Pour le créateur
 - Faisabilité financière
 - Clarifier la dimension du projet
 - Identifier les besoins
 - Adapter et mieux cibler sa recherche de financement
 - Pour les lecteurs
 - Comprendre la dimension du projet
 - Identifier les risques
 - Evaluer l'attractivité financière du projet



- Projections financières - Prévisionnel
 - Contenu
 - Investissements (en propre et en crédit bail)
 - Chiffre d'affaires détaillé
 - Frais généraux
 - Frais de personnel
 - Financement
 - Fonds propres, aides et subventions, emprunts
 - Besoin en Fonds de Roulement
 - Bilan ou plan de financement initial
 - Plan de trésorerie
 - Compte de résultat (sur 3 ans au moins)
 - Bilan prévisionnel (sur 3 ans au moins)



- Projections financières - Prévisionnel
 - Présentation
 - Hypothèses
 - Point mort
 - Basse
 - Haute
 - Synthèse
 - Choisir le scénario dont vous êtes convaincu et sur lequel vous avez des arguments concrets et convaincants



- **Présentation de l'entreprise**
 - Structure juridique
 - Associés
 - Répartition du capital
 - Partenaires
 - Emplacement
 - Lancement



- Annexes
 - Prouvez ce que vous avancez
 - Crédibilisez votre discours
 - Rassurez votre lecteur



- Conclusion

- Le secret de la réussite : la préparation
- Citez vos sources, soyez concret
- Vous n'aurez qu'une seule fois l'occasion de faire une première bonne impression

« Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne sait pas où il va »

Sénèque



**Les Journées Régionales de la
Création & Reprise d'Entreprise**
15 - 16 octobre 2009 - Parc Expo RENNES Aéroport - Bruz

Merci de votre attention