

Comprendre le Business Plan

04 Février 2025

Un outil clé pour réussir votre projet entrepreneurial.

Objectif : structurer vos idées et convaincre les partenaires.



Chambre
de **Métiers**
et de l' **Artisanat**

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Au Programme

1/ Business plan ? Définition et étapes clés

2/ Pourquoi faire un business plan ? Objectifs et bénéfices

3/ Pour qui faire un business plan ?

4/ Quelles sont les principales caractéristiques d'un business plan ?

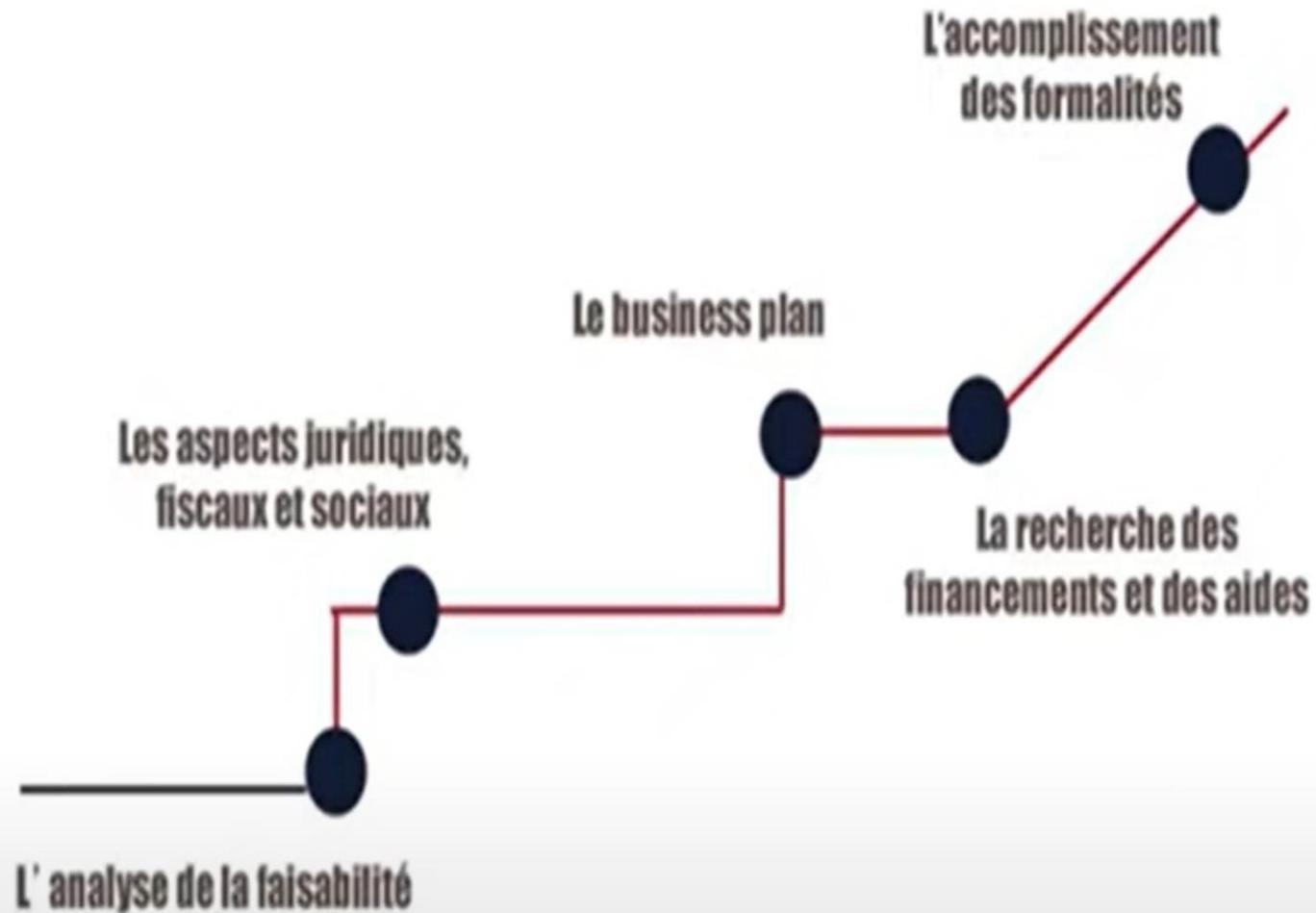
5/ Business plan vs Business model

6/ Quels sont les éléments indispensables à intégrer dans un business plan ?

Le Business Plan ? Définition



Étapes clés



Le Business Plan, Pourquoi ? Objectifs

- Matérialiser votre projet
- Valider sa faisabilité
- Présenter un document synthétique et cohérent
- Vous poser les bonnes questions
- Éclaircir les zones d'ombre
- Demander des financements

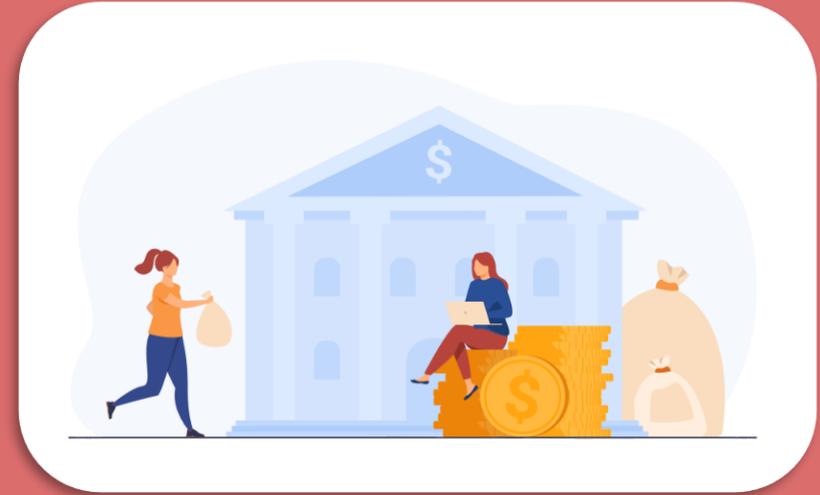
Le Business Plan, Pourquoi ? Bénéfices

- Donner de la visibilité à votre projet
- Le planifier dans le temps
- Rassurer vos partenaires
- Avoir un outil d'analyse et de prévision
- Obtenir une base de votre tableau de bord de gestion

Le Business Plan, Pour qui ?



LES FOURNISSEURS



LA BANQUE



VOS ASSOCIES



LES INVESTISSEURS

Le Business Plan, Les caractéristiques

- Comprendre rapidement de quoi il s'agit
- Savoir à quel besoin répond le produit ou service proposé
 - Savoir qui en est à l'origine
- Connaître les objectifs et atouts du projet
 - Prendre position sur le projet

C'est pourquoi votre dossier doit être :

Vendeur
Complet
Clair
Illustré

Précis
Soigné
Concis
Bien structuré

Le Business plan VS Le Business model

➤ Le Business plan ou plan d'affaires est la déclinaison concrète, opérationnelle et chiffrée du business model.

Il décrit de manière précise votre projet, votre stratégie et les moyens à mettre en œuvre.

➤ Le Business model ou modèle économique est le concept qui permet à une entreprise de gagner de l'argent.

Il peut se formaliser dans un document de présentation de la logique globale de l'entreprise.

Le Business model CANVAS

<p>8- Partenaires clés</p> <p><i>Qui ? Avec Qui ?</i> </p>	<p>7- Activités clés</p> <p><i>Comment ?</i> </p>	<p>2- Propositions de valeur → Offre efficace et unique</p> <p><i>Quoi ? Pourquoi ?</i> </p>	<p>4- Relations avec les clients : votre image</p> <p><i>Comment ?</i></p>	<p>1-Segments de clientèle → Cible</p> <p><i>A Qui ?</i> </p>
<ul style="list-style-type: none"> Quels sont mes partenaires stratégiques (prescripteurs, fournisseurs...)? Quelles sont mes motivations pour ces partenariats : optimisation (financière ou pas), réduction des risques, acquisition de ressources ou d'activités particulières ? Quelles activités clés nos partenaires-fournisseurs conduisent-ils ? <p>Exemple : fournisseurs, sous-traitants, organisation professionnelles, prescripteurs, artisans, designers, collectivités publiques, associations...</p>	<ul style="list-style-type: none"> Quelles sont les principales activités pour que mon affaire fonctionne : conception, fabrication, production, gestion logistique, gestion site Web, achat vente, ingénierie, prospection, animation, vente, canaux de distribution, flux de revenus... 	<ul style="list-style-type: none"> Quel produit/service proposons-nous ? A quel besoin/problème répond-il ? Quel est son avantage par rapport à la concurrence ? Pourquoi viendra-t-il chez moi ? Quelle offre pour chacun des segments 	<ul style="list-style-type: none"> Comment j'attire, je fidélise mes clients ? Quelle relation spécifique je vais avoir avec eux ? Sur quels supports seront-ils en relation avec mon entreprise ? <p>NB : Service proposé : assistance personnelle, service d'échange, programme fidélité...</p>	<ul style="list-style-type: none"> Qui sont mes clients ? Y a-t-il différents segments de clientèle ? Mes clients (ceux qui payent) sont-ils les utilisateurs de mes produits ? Quelles sont leurs caractéristiques : Ent. ou particuliers, CSP, âge, attentive à l'environnement... Qui sont mes non-clients ? Et qu'est ce qui m'empêche de les atteindre ?
	<p>6- Ressources clés : moyens dont j'ai besoin => actifs les plus importants</p> <p><i>Avec quoi</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> Locaux, matériels, machines Fonds de commerce Licences, Brevets, Label Ressources Humaines : salariés Savoir Faire Logiciels, Marques Site Internet Stocks, trésorerie 	<p>NB : Mon offre est-elle : nouvelle, moins chère, utile, plus performante, éco-responsable, personnalisable, bon design, de meilleure qualité, authentique, naturelle, adaptable, ...</p>	<p>3- Canaux</p> <p><i>Comment ?</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> Par quels canaux de Distribution et de Marketing vais-je faire connaître mon offre : modes de distribution ou de communication pour valoriser, distribuer... Comment vais-je vendre mes produits (vente en ligne, boutique, grossiste) ? <p>Ex.: Flyer, pub, site internet, boutique, agents co, vente directe, SAV</p>	<p>NB : Si pls cibles faire un document par cible pour ajuster le BM.</p>
<p>9- Structure des coûts : ensemble des coûts générés par la mise en place du projet</p> <p><i>Combien ?</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> Quels sont les coûts les plus importants ? Les activités les plus coûteuses ? Quelles sont les charges fixes (loyer, salaires...) et les charges variables (marchandises, sous-traitance...)? Mon modèle est-il plutôt axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation, sous-traitance...) ou bien axé sur la valeur (création de valeur, haut de gamme) 		<p>5- Flux de revenus</p> <p><i>Comment ? Combien ?</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> Comment je fais mon CA Comment chacun de mes segments vont-ils payer ? Mes clients vont payer : un prix fixe, variable (en fonction du modèle et options choisies) dégressif (en fonction du volume vendu) – une location – un abonnement – à la commande – à la réception... 		

Le Business plan, Les éléments indispensables

- L'executive summary
- Le sommaire
- Vous et votre équipe
- La présentation générale du projet
- La partie économique du BP
- La partie financière du BP
- La partie juridique
- La partie documentaire

Le Business plan, L'executive summary

➤ **Présentation synthétique et « vendeuse » de votre projet**

➤ **Une ou deux pages**

Donner envie à votre interlocuteur de poursuivre sa lecture au-delà de l'executive summary et de s'intéresser à votre projet.

➤ **Votre lecteur doit comprendre immédiatement de quoi il est question.
C'est « l'instant découverte ».**



**Le créateur, l'équipe
Les avantages concurrentiels
La stratégie commerciale
Le financement du projet**

**Le projet
La clientèle
La rentabilité
L'entreprise dans 3 ans**

Le Business plan, Vous et votre équipe

- Cette présentation **doit se faire avec le même soin que la rédaction d'un CV d'embauche** en faisant valoir tout ce qui, dans votre expérience passée, se rattache de façon valorisante au projet en question.
- Cette présentation doit être « **punchy** ».
- Pour certains projets, **la personnalité du créateur ou la présentation de l'équipe sont tout aussi importants que le projet en tant que tel.**
- Et si vous êtes plusieurs, insistez sur la **complémentarité de l'équipe !**

Le Business plan, La présentation globale du projet

- Comment et pourquoi l'idée vous est venue ?
- Quelles sont les motivations qui vous poussent à vous lancer dans la création de cette entreprise ?
- Quels sont les objectifs que vous souhaitez atteindre ?
- Quels sont vos atouts pour la réussite du projet ?

Le Business plan, La partie économique

Les conclusions de votre étude de marché

- Expliquez quel est votre marché
- Détaillez les caractéristiques des clients potentiels
- Indiquez qui sont vos concurrents directs / indirects
- Exposez l'environnement



Test



Questionnaires



Feedbacks



Communication

Le Business plan, La partie économique

La stratégie retenue

- La segmentation opérée du marché
- Le choix du couple produit/marché
- Le positionnement retenu vis-à-vis de la concurrence
- Le volet opérationnel



Estimation du CA prévisionnel



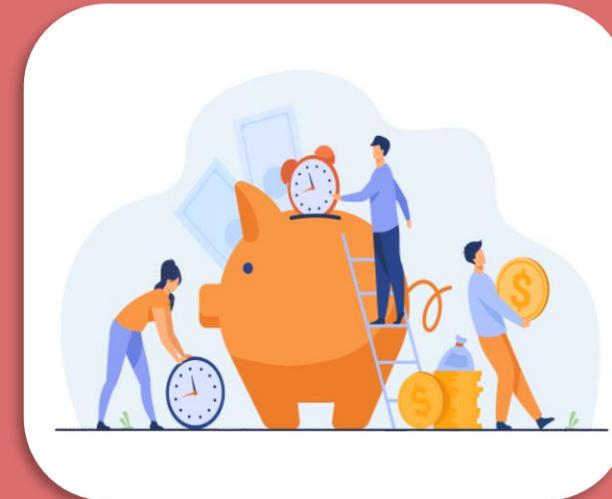
Le Business plan, La partie financière

Le plan de financement HT

Besoins



Ressources



Quels sont les capitaux nécessaires
pour lancer le projet ?

Le Business plan, La partie financière

Le compte de résultat prévisionnel HT

Ventes/Produits



Charges



Combien me rapporte mon projet ?

Le Business plan, La partie financière Le plan de trésorerie TTC

	Janvier - Décembre
Encaissement	
-	
Décaissement	
=	
Solde de trésorerie	

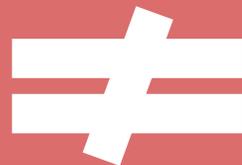
Combien vous reste-t-il en fin de mois ?

Le Business plan, La partie juridique

Le choix repose sur différents critères

- Nombre de participants
 - Nature de l'activité
 - Volonté de s'associer
 - Responsabilité
- Mode de fonctionnement et de gestion
 - Engagement financier
 - Régime fiscal
 - Régime social
- Perspective de développement

Entreprise individuelle



Société

Outils possible et liens utiles

<https://propulsebyca.fr/business-plan>

<https://bpifrance-creation.fr/je-cree-mon-pass-crea>

<https://www.creerentreprise.fr/plan-financier-previsionnel-excel-gratuit-exemple-telecharger/>

Merci pour votre attention et votre participation

Pour un
entretien
individuel
pris
en charge



Chambre
de **Métiers**
et de l' **Artisanat**

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

