nom entreprise

M.

BUSINESS

PLAN

Lieu et date :

TABLE DES MATIERES

# Présentation d'ensemble

# Portrait de l'entreprise

# Les produits / services

# Le marché de la demande : la clientèle

# Le marché de l'offre : les concurrents

# Place de l'entreprise et de ses produits / services dans ces marchés

# Marketing

# Plan comptable et financier

# Annexes

# PRESENTATION D'ENSEMBLE

Il s’agit d’un aperçu général (vous répondrez de manière plus précise plus loin dans le document). Le lecteur doit pouvoir le parcourir et connaître toutes les informations vous concernant et concernant votre projet :

Projet :

* quels sont les produits et/ou services développés, fabriqués ou offerts ?
* dans quelles branches d’activités l’entreprise est-elle active ?
* comment l’entreprise compte-t-elle vendre ses prestations ?
* Qui sont vos clients potentiels ?
* Avez-vous un carnet de commande ?
* Si oui de quel montant ?
* quel est le chiffre d’affaires escompté pour votre 1ère année d’activité ?
* pour quelles raisons êtes-vous convaincu de votre réussite ? (exprimez ici aussi votre motivation)

Attention ! Pour cette partie comme pour le reste du document : tout doit être cohérent. Les chiffres se rapportent au texte et aux budgets en annexe.

# PORTRAIT DE L'ENTREPRISE

## Raison sociale, forme juridique, lieu

* Nom de l’entreprise
* Statut juridique (Raison individuelle, Sàrl, SA, …)
* Adresse complète

#### No de téléphone, fax, mobile, e-mail

* Nom de la fiduciaire

*En cas de fondation de Sàrl ou SA, veuillez indiquer le nom du notaire qui sera mandaté.*

## Historique

L’historique décrit le développement enregistré jusqu’ici par la personne. Il s’agit de votre CV décrit de manière rédactionnelle ainsi que le développement de l'idée/produit.

##### Qui êtes-vous ? Quelle est votre expérience ?

* + - Pour quelles raisons souhaitez-vous vous mettre à votre compte ?
    - Et pourquoi dans ce domaine ?

## Organigramme

#### Qui fait quoi dans l’entreprise ?

Si vous êtes seul, indiquez que vous assumerez toutes les facettes et tâches de l’entreprise

## Ressources Humaines

#### Quel est le personnel engagé et à quel poste ?

Si aucun engagement n’est prévu, indiquez simplement : ne me concerne pas

## Situation financière actuelle

* Si vous avez besoin de financement, indiquez le montant dont vous avez besoin ET à quoi il est destiné
* Si vous n’avez pas besoin de financement, indiquez simplement que votre situation financière est saine

## Fonds propres et étrangers

* Si vous avez besoin de financement, indiquez quel montant de fonds propres vous injecterez. Sachez que sans fonds propres, il vous sera très difficile d’obtenir un financement
* Indiquez ensuite le montant des fonds étrangers dont vous avez besoin
  + - Si vous n’avez pas besoin de financement, indiquez simplement que vous êtes au bénéfice de quelques économies (si c’est le cas uniquement !) qui suffisent à couvrir l'investissement de départ

## Garanties

* Si vous avez besoin de financement, indiquez quelles sont les garanties que vous apportez (assurance vie, cautionnement, …)
* Si vous n’avez pas besoin de financement, indiquez simplement : ne me concerne pas

# LES PRODUITS / SERVICES

## Caractéristiques, cycle de vie

## (Attention ! le lecteur n'est pas forcément un spécialiste, pensez à vulgariser vos informations)

* Décrivez de manière détaillée votre produit ou service, ses caractéristiques, de quoi et comment il se compose.
* quels sont les avantages/besoins de votre clientèle (quels problèmes résolvez-vous avec votre produit/service) ?
* Quels sont les avantages et désavantages par rapport aux produits/services de la concurrence ?

## Evolution

Indiquez quelles recherches et développements l’entreprise effectuera sur une durée d’environ trois ans. S’agit-il de :

* perfectionnement ?
* produits additionnels ?
* innovations dans les produits/services ?
* engagement de personnel ? Si oui à quels postes, à quels coûts ?
* autre chose ?

## Coût de production / fabrication

Uniquement si vous fabriquez un produit, merci d’indiquer :

* quel est votre prix de revient ?
* quelle est votre marge brute, voire votre bénéfice ?
* quel est le niveau technique des installations ?

*Si lors de votre démarrage vous reprenez un outil de production d'occasion, il convient de spécifier quand il est planifié de le remplacer et si les moyens financiers nécessaires ont été prévus.*

Si vous ne fabriquez de produit, indiquez simplement : ne me concerne pas

## Stock

Indiquez si vous avez besoin de matière première ou de matériel.

* de quel genre ?
* de quelle quantité ?
* pour quelle durée ? (Rotation des stocks)
* combien vous coûte ce stock ?

Si vous n’avez pas besoin de stock, indiquez simplement : ne me concerne pas

## Politique de prix

Quelle est la politique de prix de votre entreprise ?

* Quel est le tarif horaire ou à la prestation ?
* Comment vos prix se situent par rapport au marché ?
* Accordez-vous des rabais ?
* Si oui, lesquels ?
* Quel est le mode de paiement appliqué (cash ? sur facture ? demande d’acomptes ?)

Votre politique de prix doit être en adéquation avec votre prix de revient bien évidemment mais aussi avec le marché. Ne cassez pas les prix, il en va de la vie (survie) de votre entreprise.

Ne baissez les prix que si les charges fixes et variables le permettent.

## Fournisseurs

* Qui sont vos fournisseurs ? (indiquez les principaux fournisseurs et le genre de marchandise livrée)
  + - Sont-ils fiables quant à la constance de la qualité ?
    - Livrent-ils dans les délais ?

Si vous ne travaillez pas avec des fournisseurs (votre entreprise propose des services par exemple) indiquez simplement : ne me concerne pas

## Service après-vente

##### Si vous offrez un service après-vente, décrivez-le. Sinon, indiquez simplement : ne me concerne pas

## Produits de remplacement – alternatives

Si vous n’avez qu’un fournisseur quant à une marchandise essentielle à votre production, que se passera-t-il si ce dernier fait faillite ? S’il est en rupture de stock ? S’il ne peut plus fournir votre matériel ?

Il faut impérativement que vous puissiez faire appel à un autre fournisseur, indiquer ici les alternatives possibles.

Si vous ne travaillez pas avec des fournisseurs (votre entreprise propose des services par exemple) indiquez simplement : ne me concerne pas

## Points forts (analyser ses atouts)

##### Quels sont vos points forts ? (l’expérience du service offert ? la connaissance du produit ? une concurrence inexistante ou très faible ? un nouveau produit ? aucun besoin d’investissement ?…)

## Protection intellectuelle

Décrivez si :

#### Un dépôt de brevet est envisageable

* Il existe un droit d’exclusivité

Sinon indiquez simplement : ne me concerne pas

# LA CLIENTELE

## Profil et potentiel de croissance

##### Qui achètera votre produit/service (privés, entreprises et genres) ?

* + - Quelles sont les possibilités de croissance et pourquoi ?

## Clientèle actuelle, carnet de commandes

##### Avez-vous actuellement des clients ?

##### Si oui, qui sont-ils ?

* Avez-vous actuellement des commandes ?
* Pour quel montant ?
* Combien de semaines, mois de travail cela représente-t-il ?

# LES CONCURRENTS

## La concurrence est un point essentiel. Si vous êtes en voie de créer une entreprise, le marché a vécu sans vous jusqu’à ce jour. Il est impératif d'évaluer vos concurrents afin de vous situer et d’obtenir des informations qui vous permettront de mieux évaluer ledit marché. C'est une donnée que vous devrez prendre en compte tout au long de votre activité car la concurrence, elle non plus, ne dort pas.

(A moins que votre produit soit tout à fait nouveau, mais dans ce cas il existe peut-être une concurrence latérale et non plus frontale).

## Liste des concurrents

Indiquez ici le nom de tous vos principaux concurrents (lire la presse spécialisée, internet, etc.)

## Description de leurs produits / services

#### Qu’offrent-ils comme prestations ou assortiments ?

## Leur stratégie

#### Comment vendent-ils leurs produits ?

# PLACE DE L'ENTREPRISE

*(Comment votre entreprise va générer de l'argent afin pour financer l'investissement et l'exploitation de votre entreprise, rembourser (amortir) les éventuels emprunts ?...)*

## Besoins du marché

* Répondez-vous à une demande ?
* Si oui laquelle ?

Ou

* Créez-vous un besoin ?
* Si oui lequel ?

## Canaux de distribution

##### De quelle manière votre produit parviendra à votre clientèle ?

* Par correspondance ?
* Dans un commerce spécialisé ?

Si vous proposez des services, indiquez simplement : ne me concerne pas

## Avantages par rapport à la concurrence

* Pour quelles raisons la clientèle viendra chez vous plutôt qu’à la concurrence ?
* Quelle est votre plus-value ?

## Faiblesses actuelles et moyens d'y remédier (Analyse des risques)

##### Quels sont vos points faibles ? Et surtout comment y remédiez-vous ?

* S’agit-il d’un manque de liquidités ? vous pourriez y remédier par l’obtention d’un prêt ? (bancaire ? famille ? ami ?...)
* S’agit-il d’un manque de connaissance en gestion d’entreprise ? vous pourriez y remédiez en mandatant une fiduciaire ? ou une personne en mesure de s’occuper de votre comptabilité ?
* S’il s’agit d’autre chose, merci de le préciser.

## Pérennité

##### Comment imaginez-vous votre entreprise dans les trois ans ?

# MARKETING

Vous pouvez avoir le plus beau et le plus utile produit/service, vous devez savoir le vendre.

## Stratégies de la publicité et de la communication

* + - Comment allez-vous faire connaître vos produits/services ?

## Budget et impact

##### Combien cela vous coûtera-t-il ?

# PLAN COMPTABLE ET FINANCIER

## Voir budgets annexés.

# ANNEXES

* Budgets
* CV
* A voir selon chaque projet