



Projet XXX

Plan d'Affaires

Révision	Date	Objet de la révision
1	14/03/2017	Version initiale

Table des matières

	Executive Summary.....	3
1	La société et le(s) porteur(s).....	4
1.1	Genèse.....	4
1.2	Fondateurs et équipe.....	4
1.3	Environnement humain (réseaux, contacts, entourage).....	4
1.4	Organigramme actuel (et évolution future).....	4
2	Le produit (ou le service).....	5
2.1	Le problème (ou l'attente) observé.....	5
2.2	La solution proposée.....	5
2.3	Les nouveaux usages ou l'innovation amenés par le projet.....	5
2.4	Les choix technologiques (pérennité).....	5
3	Le marché ciblé.....	6
3.1	Définition du marché et modèle d'analyse.....	6
3.2	L'environnement.....	6
3.3	La concurrence.....	6
3.4	Notre positionnement.....	6
3.5	Notre ambition.....	6
4	Le modèle économique.....	7
4.1	Circuit de la valeur.....	7
4.2	Plan d'action.....	7
4.3	Hypothèses de revenus.....	7
4.4	Performances.....	7
5	Les besoins en financement.....	8
5.1	Budget de R&D.....	8
5.2	Immobilisations.....	8
5.3	Besoin en Fonds de Roulement.....	8
5.4	Plan de financement.....	8
5.5	Courbe de trésorerie.....	8
6	Objectifs et perspectives.....	9
6.1	Renforcement du management.....	9
6.2	Renforcement l'équipe commerciale et de la communication.....	9
6.3	Roadmap Développement Commercial.....	9
6.4	Renforcement de l'équipe technique et R&D.....	9
6.5	Rappel de l'évolution globale des effectifs et des ventes.....	9
6.6	Conclusion : la société à 5 ans.....	9
7	Annexes.....	10

Executive Summary

Cette fiche est destinée à présenter une vision synthétique (sur 1 ou 2 pages maximum) du document, sorte de résumé destiné aux décideurs pressés. Il doit donc présenter l'ensemble des éléments de votre Business Plan de manière simple, claire et efficace.

Il faut à minima indiquer :

- l'entreprise et son objet social,
- les caractéristiques de son équipe de départ (complémentarité),
- les produits ou services qu'elle compte offrir,
- les marchés qu'elle souhaite adresser,
- le modèle de revenus qu'elle entend développer,
- les moyens qui vont être utilisés pour ce faire (R&D, matériel, personnel, ...)
- le besoin financier correspondant,
- la vision de sa stratégie de développement sur la durée.

Ce résumé doit permettre aux décideurs de comprendre votre affaire et d'avoir déjà une première approche de celle-ci. Ils iront, par la suite et s'il le jugent nécessaire, chercher à creuser un peu plus dans les détails du document.

C'est la partie qu'ils reliront avec de rendre leur avis final. Rédigez là soigneusement après avoir rempli ce dossier, vous aurez alors avoir une vision plus globale de l'affaire.

1 La société et le(s) porteur(s)

Ce chapitre sert à présenter le projet, la société, les porteurs.

1.1 Genèse

- Comment est née l'idée du projet ?

Si la société est déjà constituée :

- Date de création, statuts, capitaux
- Domaine d'activité

1.2 Fondateur(s) et équipe

- Composition de l'équipe de départ, chronologie de la constitution.
- Pour chaque membre, son cursus, ses expériences, son champ de compétence utile pour le projet, son appétence en tant qu'entrepreneur.
- Existe-t-il une complémentarité au sens de l'équipe ?
- Possédez-vous toutes les compétences nécessaires à la réussite de ce projet ?
- Motivations individuelles, volonté collective.
- Les valeurs défendues par le projet.

1.3 Environnement humain (réseaux, contacts, entourage)

- Les membres de l'équipe font-ils toujours partie d'écosystème et/ou de réseaux professionnels utiles au projet ?
- Avez-vous des contacts proches ou moins proches, personnels ou professionnels qui puissent vous aider dans votre activité ?
- Que pensent vos proches du projet ? Seront-ils là pour vous seconder ou en cas de difficultés ?

1.4 Organigramme actuel (et évolution future)

- Qui tient la barre du navire ?
- Les rôles de chacun sont-ils clairement définis ?

2 Le produit (ou le service)

Ce chapitre sert à présenter la proposition de valeur (produit ou service proposé au marché).

2.1 Le problème (ou l'attente) observé

- Quel problème votre projet résout-il? Quelle attente comble-t-il ?
- S'agit-il d'un problème nouveau ?
- Pourquoi ce problème n'est-il pas encore résolu (ou incomplètement adressé) ?

2.2 La solution proposée

- Description
- Quelles sont les forces de l'entreprise pour cette proposition ?
- Serait-il nécessaire ou utile d'acquérir des certifications, de respecter une réglementation ?

2.3 Les nouveaux usages ou l'innovation amenés par le projet

- Nature de l'innovation (ou des innovations) ?
 - Technologie, modèle commercial, etc.

2.4 Les choix technologiques (pérennité)

- Technologies pressenties (ou choisies), arguments

3 Le marché ciblé

*Expliquer à qui ou à quoi va s'adresser/servir le produit ou le service.
Démontrer l'adéquation entre le produit/service et l'attente du marché.*

3.1 Définition du marché et modèle d'analyse

- Avez-vous réalisé une étude de marché (ou vous êtes vous appuyé sur une existante), précisez les données synthétiques :
 - Chiffres clés, données qualitatives et quantitatives, évolution
 - Habitudes de consommation
 - Attitude du marché face au changement
 - Segmentation
- Avez-vous défini votre cible ?
 - A qui destinez-vous votre offre ?
 - Pourquoi les avez-vous choisis ?
 - Pourquoi allez-vous les intéresser ?
 - Quels sont les facteurs clés du succès ? Les maîtrisez-vous ?

3.2 L'environnement

- Quelle sont les opportunités et les menaces existantes sur ce marché ?
- Connaissez vous bien les acteurs en présence sur ce marché ?
 - Les parties prenantes à l'affaire (clients, fournisseurs, institutions, financeurs ...) : attentes, apports, attitudes, pouvoir

3.3 La concurrence

- Est-elle directe et/ou indirecte (produits de substitution) ?
- Si des solutions existent, quelles sont leurs défauts, leurs manques ?
- Quelle est l'évolution et le dynamisme du secteur, des concurrents ?
- Quelles sont les barrières à l'entrée de nouveaux concurrents ?

3.4 Notre positionnement

- Sur quelles différences basez-vous votre avantage concurrentiel ?

3.5 Notre ambition

- Quelles sont vos ambitions ?
- Se situent-elles en terme de notoriété, de couverture géographique, de parts de marché, etc.

4 Le modèle économique

Exposez les hypothèses chiffrées sur lesquelles vous basez la viabilité économique de votre projet

4.1 Circuit de la valeur

- Qui consomme le produit ou le service ?
- Qui est le payeur ?
- Quelles sont les modalités de paiement ?
- Existe-t-il des circuits de distribution ? Quels sont les intermédiaires ?
- **Faites un schéma, et placez vous sur le schéma**

4.2 Plan d'action

- La stratégie marketing : communication, budget, objectifs, prix, etc
- La stratégie commerciale avec vos facteurs clés de succès
- La stratégie de développement (nationale et internationale) et votre plan de R&D (recherche et développement)
- Les moyens humains, matériels et financiers dont vous disposez
- La production : le coût, le lieu, les délais, l'investissement

4.3 Hypothèses de revenus

- Vente de produits, de prestations, abonnements
- Subventions d'exploitation
- Chiffre d'affaires prévisionnel pour, au minimum, les 3 premières années :
 - Explication
 - Répartition
 - Evolution

4.4 Performances

- Seuil de rentabilité
 - En durée, en volume, en euros
 - Marges
- Compte de résultat prévisionnel à 3 ans
- Capacité d'autofinancement
- Autres performances (en terme de) :
 - parts de marché,
 - emploi,
 - made-in-France,
 - notoriété,
 - amélioration sociale
 - etc.

5 Les besoins en financement

*Pourquoi vous voulez vous des fonds ? Combien ? Comment allez vous les dépenser ?
Exposez les raisons, les montants et la destination des financements que vous sollicitez.*

5.1 Budget de R&D

- Montants :
 - matière
 - prestations
 - salaires
 - ...
- Planning + Tableau

5.2 Immobilisations

- De quels actifs avez-vous besoin ?
- Montants
- Explications

IMMOBILISATIONS	COÛT HT	DATE ACQUISITION	DUREE

5.3 Besoin en Fonds de Roulement

- Planning des dépenses
 - Nature
 - Montants
- Tableau

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
STOCKS					
CREANCES CLIENTS					
DETTES FOURNISSEURS					
BFR					
Variation BFR					

5.4 Plan de financement

- Tableau + explications

5.5 Courbe de trésorerie

- Courbe

6 Objectifs et perspectives

6.1 Renforcement du management

6.2 Renforcement l'équipe commerciale et de la communication

6.3 Roadmap Développement Commercial

6.4 Renforcement de l'équipe technique et R&D

6.5 Rappel de l'évolution globale des effectifs et des ventes...

6.6 Conclusion : la société à 5 ans

7 Annexes

Facultatives

- descriptif technique
- étude de marché (résultats plus précis, méthode...)
- CV des membres de l'équipe (personnalisé pour ce projet)
- pacte d'actionnaires
- contrats fournisseurs/clients déjà signés et/ou lettres d'engagement des partenaires
- documents de communication