

Entreprises

Projet de création d'entreprise : comment faire un business plan

Vous avez un projet de création d'entreprise ? Le business plan (ou plan d'affaires) est un **document écrit** qui présente en détail votre projet de création entreprise. Le business plan sera l'**outil pour convaincre** les **banques** et les **investisseurs**. Nous vous expliquons **comment faire** un business plan **étape par étape**.

Ce qu'il faut savoir avant de faire votre business plan

À quoi sert le business plan ?

Un guide et un outil vendeur

Le business plan doit être **vendeur**, **rassurant**, c'est-à-dire réaliste.

Vous devez le construire à partir du **terrain**, de vos **recherches** et de votre **analyse**.

Il doit prouver que votre projet de création d'entreprise est **sérieux**.

Le business plan doit être à la fois synthétique et très précis avec des **prévisions chiffrées**.

Un outil adapté à chaque investisseur

Votre business plan est l'**outil** pour **convaincre** les investisseurs et tous ceux qui soutiendront votre projet.

Il s'adresse donc aux **investisseurs** suivants :

- Banque
- État
- Collectivités locales
- Business angels
- Futurs associés
- Tous ceux auprès de qui vous cherchez des fonds

✔ À savoir

En fonction de l'investisseur à qui vous vous adressez, vous mettez certaines informations en avant.

Vous devez donc faire **plusieurs versions** de votre business plan selon chaque **destinataire**.

Les étapes du business plan

Le business plan est un document qui se construit en **5 étapes** :

1. Introduction ou **pitch** de présentation
2. Présentation de votre **produit** (ou service)
3. Présentation de votre **business model** (appelé aussi **stratégie commerciale**)
4. Votre **étude de marché** (synthèse)
5. Votre **prévisionnel financier** (synthèse)

Préparer un pitch de présentation

À quoi sert un pitch de présentation ?

Le **pitch** de présentation du business plan est aussi appelé **executive summary**.

Il s'agit de la présentation de votre **projet** de création d'entreprise.

Il doit être **condensé**.

Son objectif est de **convaincre** un interlocuteur.

Vous devez convaincre dans un temps **court**.

L'**objectif** de cette synthèse est de prouver :

- › Votre capacité à créer et diriger une entreprise
- › Votre adéquation avec le projet
- › Votre sérieuse préparation du projet
- › Si vous êtes plusieurs associés, votre cohésion d'équipe

✓ À savoir

Il est conseillé de rédiger **plusieurs versions** de cette présentation selon chaque **investisseur** à convaincre.

i Exemple

- › Pour convaincre un investisseur public, vous insisterez davantage sur le service que vous rendez à la société.
- › Pour convaincre un business angel, vous insisterez sur le caractère innovant de votre offre.

Ces informations doivent permettre de comprendre quelles sont vos **idées**, **vos valeurs**, ce qui **vous motive**, donc **le sens de votre projet**.

Si vous êtes plusieurs à porter le projet de création, on doit sentir la cohésion de l'**équipe** et la complémentarité des membres.

Cette présentation doit prouver votre capacité à créer et **diriger** une **entreprise** sur le court et le **long terme**.

Quel est le contenu du pitch ?

Cette présentation doit permettre de **répondre** aux **questions suivantes** :

- **Qui êtes-vous** et quels sont les membres de votre équipe (collaborateurs, associés) ?
- Quel est votre **projet** ? Il s'agit du nom de votre entreprise, sa forme juridique, sa domiciliation, la nature de l'activité, l'histoire du projet.
- Quelle est votre **cible** ? Il s'agit de montrer que vous avez identifié vos futurs clients.
- Quel est l'**environnement** ? Il s'agit de montrer que vous avez identifié la concurrence, les contraintes, les risques, les tendances de votre marché, etc.
- Quelles sont vos ambitions de **développement** ? Il s'agit de montrer que vous avez une **vision** du projet à **court, moyen et long terme**.

À noter

La présentation du business plan est en partie un résumé de l'[étude de marché](https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958) (<https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958>)

Expliquer quel est votre produit ou service

Vous décrivez **ce que vous allez vendre**.

Cette description doit être précise, concise, claire.

Il faut éviter d'employer des termes trop techniques.

Vous devez **être compris** par des personnes qui ne connaissent rien à votre domaine d'activité.

À noter

Vous pouvez faire des schémas, dessins, etc. pour accompagner cette description du produit.

Définir la stratégie marketing ou business model

Qu'est-ce que le business model d'une entreprise ?

Vous devez présenter **comment vous allez vendre** votre produit ou votre service.

Le business model s'appelle de différentes façons : une **stratégie marketing**, une stratégie commerciale, un " **mix-marketing** " ou encore un **modèle économique**.

Le business model de votre entreprise doit répondre aux questions suivantes :

- De quelle façon allez-vous faire la **promotion** et la **publicité** de votre entreprise, de votre produit ou service ?
- Quels seront vos **tarifs** ?
- Quels seront vos **fournisseurs** ?
- Par qui sera fabriqué votre produit ou service ?
- Quels seront vos canaux de **distribution**, où sera vendu votre produit ou service (internet, réseaux professionnels, boutiques etc.) ?
- Quelle sera la relation avec vos clients, comment les **fidéliser** ?
- Où seront **stockés** vos produits ?
- Quelles seront les pistes de **développement** de votre activité (internet, national, international, etc.) ?

Avez-vous analysé les contraintes ?

Il s'agit de **prévoir** ce qui peut **freiner votre activité**.

Vous devez identifier ce qui peut faire **grimper vos coûts** : stockage, production, distribution, communication.

Exemple

- Le cours fluctuant des matières premières influe-t-il sur votre production ?
- Les fournisseurs du secteur ont-ils un monopole ?
- La demande vis-à-vis de votre produit est-elle saisonnière ?

Vous devez prouver que vous avez réfléchi aux **solutions** suivantes :

- Comment dépasser les contraintes
- Comment faire face à des pertes de bénéfices, à une hausse de vos charges, à de nouveaux concurrents, etc.

Rédiger la synthèse de votre étude de marché

L'objectif de l'étude de marché et de sa synthèse est d'expliquer :

- › Quels sont vos futurs **clients** ?
- › Quelle **plus-value** votre produit apporte-t-il sur le marché ?
- › Dans quel **environnement** s'insère votre future activité ?

✓ À savoir

Nous vous expliquons **en détail** comment faire une étude de marché dans notre fiche sur [l'étude de marché \(https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958\)](https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958)

Rédiger la synthèse du prévisionnel financier

L'objectif d'un prévisionnel financier est de montrer que votre entreprise sera **rentable**.

Il est aussi appelé plan de financements ou **budget prévisionnel**.

Le prévisionnel financier (ou budget prévisionnel) fait partie de votre étude de marché. Il s'agit de la dernière partie de votre étude de marché.

Vous devez construire ce **budget** sur les **3 années à venir**.

Vous devez **chiffrer** :

- › Vos charges, les dépenses nécessaires
- › Vos recettes (chiffre d'affaires)
- › Vos besoins de financements
- › Les fluctuations de votre activité et celles du marché

Il se déroule en **4 parties** :

1. Compte de résultat
2. Bilan
3. Plan de financement
4. Budget ou plan de trésorerie

Ces 4 parties correspondent à **4 tableaux chiffrés**.

✓ À savoir

Nous vous expliquons **en détail les 4 étapes** d'un budget prévisionnel dans notre fiche sur [l'étude de marché \(https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958\)](https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958)

Et aussi...

- [Projet de création d'entreprise : comment faire une étude de marché \(https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958\)](https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35958)
- [Recherche de financements pour créer ou reprendre une entreprise \(https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35930\)](https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F35930)
- [Reprise d'entreprise : bâtir un business plan \(https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F36072\)](https://www.coignieres.fr/service-public/entreprises?xml=F36072)

Pour en savoir plus



[Réseau entreprendre : des entrepreneurs vous aident à créer \(https://www.reseau-entreprendre.org/fr/accueil/\)](https://www.reseau-entreprendre.org/fr/accueil/)

Source : Réseau entreprendre

Services en ligne

➤ Téléservice :

[Trouver un accompagnement adapté à la création de votre entreprise \(https://bpifrance-creation.fr/accompagnement-creation-entreprise\)](https://bpifrance-creation.fr/accompagnement-creation-entreprise)

➤ Outil de recherche :

[Lister vos concurrents \(https://www.sirene.fr/sirene/public/creation-fichier\)](https://www.sirene.fr/sirene/public/creation-fichier)

➤ Outil de recherche :

[Insee : portrait économique d'un territoire \(https://www.sirene.fr/sirene/public/creation-fichier\)](https://www.sirene.fr/sirene/public/creation-fichier)