

Guide de rédaction du business plan

Ce guide a pour objet de vous aider à rédiger votre business plan. Nous vous proposons des idées à développer pour chacune des rubriques nécessaires à la constitution du document. Les listes proposées ne sont pas exhaustives. Il n'est pas forcément nécessaire de les développer toutes.

Il s'agit ici de vous éviter l'angoisse de la page blanche et de vous donner les "bons tuyaux" qui permettent de faire un dossier solide, crédible et attractif pour un "financeur".

GUIDE DE RÉDACTION DU BUSINESS PLAN.....	1
Le contenu d'un BP	2
Développement des rubriques	3
Synthèse du projet	3
Présentation du ou des créateur(s)	3
L'offre	4
Le marché	4
La stratégie	5
Les aspects juridiques	5
Les prévisions financières	5
Les annexes	6

Le contenu d'un BP

Le sommaire, en tête du Business plan présente l'ensemble du projet et synthétise le document. On doit lui apporter un soin spécifique. Il annonce les différentes parties du business plan :

Synthèse du projet	<p>La présentation globale du projet vient en premier dans le dossier. Elle reprend l'ensemble des informations caractéristiques du projet, qui sont développées plus loin.</p> <p>Cette synthèse doit donner une vue d'ensemble, complète du projet pour vos lecteurs les plus pressés.</p> <p>NB : cette synthèse se rédige en dernier !</p>
Le ou les créateur(s)	<ul style="list-style-type: none">▪ parcours professionnel, métier(s), compétences, qualités▪ motivations▪ premier réseau▪ objectifs du projet
L'offre	<ul style="list-style-type: none">▪ produit ou service▪ modes de production
Le marché	<ul style="list-style-type: none">▪ chiffres clés de votre secteur d'activité▪ l'évolution du marché, les concurrents...
La stratégie	<ul style="list-style-type: none">▪ stratégie d'entrée sur le marché▪ stratégie de développement
Les aspects juridiques	<ul style="list-style-type: none">▪ réglementation de l'activité▪ forme juridique choisie pour l'entreprise
Les prévisions financières	<ul style="list-style-type: none">▪ plan de financement prévisionnel▪ compte de résultat prévisionnel▪ seuil de rentabilité prévisionnel▪ besoin en fonds de roulement prévisionnel (BFR)▪ plan de trésorerie prévisionnel
Et en annexe...	<ul style="list-style-type: none">▪ preuves, contacts, contrats, habilitations, certifications, etc.▪ sources documentaires

Développement des rubriques

Synthèse du projet

Cette première partie est essentielle pour le lecteur. Elle permet une lecture rapide de votre dossier. Elle rassemble tous les éléments essentiels à une vision d'ensemble complète du projet. Une partie de vos lecteurs ne lira vraiment que cette partie et survolera le reste du dossier.

Soyez donc vigilant sur la qualité de rédaction et de présentation, la pertinence des informations et la vision complète que donne cette synthèse de votre projet.

Cette partie pourra être rédigée plusieurs fois. En effet, cette présentation rapide doit être "ciblée" efficacement sur le lecteur auquel elle s'adresse. Elle ne sera pas forcément identique selon qu'elle s'adresse à un banquier, à un partenaire ou à un business angel, par exemple...

Attention, cette partie se rédige en dernier, quand vous avez écrit l'ensemble du business plan et que vous connaissez bien les contenus de chaque rubrique. C'est à ce moment là que vous pourrez produire la synthèse la plus pertinente

Présentation du ou des créateur(s)

L'objectif de cette première partie est de vous présenter comme un futur chef d'entreprise crédible, capable de mener le projet que vous décrivez, capable de créer, de diriger et de faire réussir votre entreprise...

Vous cherchez donc à inspirer confiance

Coordonnées

Nom et prénom
Date et lieu de naissance
Adresse, code postal, ville
téléphone, fax, adresse e-mail

Situation familiale

- nombre d'enfants à charge,
- situation du (de la) conjoint(e),
- situation familiale : célibataire, marié(e), divorcé(e), autres

Parcours professionnel

Formation, diplômes, expériences professionnelles, indiquez :

- les dates,
- le poste occupé,
- l'entreprise et éventuellement quelques commentaires sur...
 - ce que le poste vous a appris
 - vos responsabilités
 - et tout ce qui peut conforter votre image de futur chef d'entreprise...

Activités extra-professionnelles

Vos autres activités.

Mettez l'accent sur les compétences et expériences en lien avec le projet : gestion, communication, organisation, achat, commercial...

Motivations pour ce projet

Expliquez vos motivations et leur cohérence avec votre parcours, professionnel et/ou personnel.

- Premier réseau** Listez vos contacts utiles pour ce projet, qu'ils soient directement impliqués ou qu'ils soient potentiellement apporteurs de ressources, de contacts, d'affaires...
- Objectif du créateur dans ce projet** Donnez ici, de manière synthétique, vos objectifs dans ce projet. Distinguez vos objectifs personnels et vos objectifs professionnels.

L'offre

Cette partie doit convaincre votre lecteur que ce que vous proposez (produit ou service) est intéressant, répond à un besoin, à la demande d'une clientèle, et que vous savez bien le produire à un niveau de qualité défini, en cohérence avec le prix de vente.

- Le produit ou le service** Décrivez le produit ou le service que vous allez vendre. Si vous fabriquez un produit, décrivez le mode de fabrication.
- quel est le produit ou service
 - comment il est conçu
 - comment vous le produisez
 - où, à qui vous l'achetez
 - d'où vient l'idée de ce produit ou service
 - ses points forts : originalité, fiabilité, pertinence...
 - comparez-le avec les produits ou services concurrents

Le marché

Cette partie de description de votre marché doit rassembler des informations qui montrent que vous pourrez vous faire une place sur ce marché. Elle doit montrer aussi que vous connaissez votre marché, ses pratiques professionnelles, ses habitudes et que vous serez donc crédible en tant qu'entrepreneur sur ce marché.

- Les chiffres clés de votre secteur d'activité** Décrivez votre marché :
- aujourd'hui
 - son évolution sur les dernières années
 - les prévisions d'évolution à venir
- Donnez des chiffres précis et des appréciations qualitatives sur les acteurs de ce marché.
- Décrivez les habitudes, les occasions de rencontres entre partenaires ou concurrents, les habitudes, la manière dont circulent les informations, la manière dont les entrepreneurs de ce marché le perçoivent...

- Evolution du marché** Apportez une description et une appréciation dans le temps évolution sur les dernières années, aujourd'hui, évolution possible à venir, sur :
- vos concurrents, leurs points forts, leurs points faibles, leurs manières de travailler, de produire, de vendre...
 - les partenaires qui existent sur ce marché : fournisseurs, prescripteurs...
 - les réseaux de production, de distribution...

La stratégie

Cette partie est essentielle pour rendre votre projet crédible à moyen et long terme. Vous devrez montrer ici que vous avez une idée concrète de la façon dont vous allez "attaquer" le marché. Vous décrirez comment vous voyez l'évolution de votre entreprise sur son marché et par quelles actions vous faites évoluer sa position.

Stratégie d'entrée sur le marché Expliquez comment vous allez installer ce produit ou service sur le marché:

- comment vous allez le lancer
- comment vous allez le faire connaître
- comment il va se distinguer des autres produits ou services comparables

Stratégie de développement Décrivez votre politique de développement commercial :

- stratégie de communication commerciale
- réseaux de commercialisation, de diffusion...

Les aspects juridiques

Le choix de la forme juridique est une première décision importante du chef d'entreprise. Montrez ici que vous savez prendre une décision sur des critères clairs et construits.

Réglementation de l'activité Donnez tous les éléments de la réglementation de votre activité (si elle est réglementée), avec les références aux textes légaux.

Forme juridique choisie pour l'entreprise Indiquez la forme juridique choisie et les raisons pour lesquelles vous l'avez choisie. Il est important de montrer que ce choix est motivé par des critères techniques, et que vous avez pris une décision réfléchie.

Les prévisions financières

Les éléments financiers vont être regardés avec attention par les financeurs éventuels qui liront votre business plan.

Au delà des tableaux chiffrés indispensables à la crédibilité de votre projet, vous devez montrer que vous comprenez les paramètres, les enjeux et les moyens nécessaires pour gérer votre future entreprise.

Les éléments financiers et les commentaires qui les accompagnent ont pour objectif de rassurer le financeur potentiel, et de lui montrer que vous rentrez dans ses critères de financement. Prenez donc le temps de rédiger des commentaires !

Plan de financement prévisionnel Votre plan de financement doit être commenté. Vous expliquerez le détail des principaux postes pour montrer que l'évolution des besoins est couverte par l'évolution des ressources.

Compte de résultat prévisionnel Le compte de résultat prévisionnel sera commenté aussi, notamment les modalités de calcul du chiffre d'affaires et des principaux postes de charge.

Seuil de rentabilité prévisionnel Indiquez le seuil de rentabilité et le moment où vous l'atteindrez. Vous démontrerez ainsi que vous êtes vigilant sur la rentabilité de votre affaire et prêt à définir des indicateurs financiers qui vous

permettront de suivre l'évolution de votre activité. Cet élément est particulièrement rassurant pour un financeur !

Besoin en fonds de roulement prévisionnel (BFR)

Le BFR prévisionnel doit être expliqué. Il justifie une partie de vos besoins de financement. Vous développerez ici les arguments qui vont permettre à votre financeur de prendre sa décision...

Plan de trésorerie prévisionnel

L'explication sur le plan de trésorerie doit faire clairement percevoir que...

- vous avez anticipé les périodes qui peuvent être difficiles sur le plan de la trésorerie et vous avez mis en place les financements adaptés
- vous ne confondez en aucun cas bénéfice et trésorerie

Les annexes

Des preuves

Les annexes rassemblent l'ensemble des "preuves" de ce que vous décrivez dans le dossier. Vous montrez ici que ce que vous avez raconté est exact et fait l'objet d'une démarche déjà en cours :

- contacts,
- contrats,
- habilitations,
- certifications,
- devis,
- tarifs,
- etc.

Vos sources

De même, donnez vos sources documentaires, en particulier celles qui ont nourri votre étude de marché :

- d'où viennent les chiffres que vous annoncez sur votre marché
- où avez-vous trouvé les informations sur votre marché...