

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

A 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** :

Introduction ou **pitch** de présentation

Présentation de votre **produit** (ou service)

Présentation de votre **business model** (appelé aussi stratégie commerciale)

Votre **étude de marché** (synthèse)

Votre **prévisionnel financier** (synthèse)

Préparer un pitch de présentation

A 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.

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 **idéées**, 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 **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.

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.

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** :

Compte de résultat

Bilan

Plan de financement

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.

Je crée

Vous êtes au stade de l'idée

Êtes-vous fait pour créer et gérer une entreprise ?

Votre idée de business peut-elle réussir ?

Faire une étude de marché

Construire votre business plan

Vous préparez la création

Tester votre activité avant de vous lancer (incubateur, couveuse, portage salarial, coopérative, pépinière...)

Déterminer la nature de l'activité de votre entreprise

Vérifier si l'activité que vous envisagez est réglementée

Choisir la forme juridique de votre entreprise

Être accompagné dans la création de votre entreprise

Trouver des financements

Domicilier votre entreprise individuelle et votre activité

Domicilier votre société et votre activité

Choisir et protéger la dénomination de votre entreprise individuelle

Choisir et protéger la dénomination de votre société

Protéger votre idée et votre produit

Constituer et déposer le capital social si vous créez une société

Rédiger et enregistrer les statuts si vous créez une société

Nommer le dirigeant si vous créez une société

Publier dans un journal d'annonces légales si vous créez une société

Effectuer les démarches si vous exercez une activité réglementée

Choisir la date de clôture d'un exercice comptable

Déclaration des bénéficiaires effectifs de la société

Ouvrir un compte bancaire professionnel au nom de la société

Ouvrir un compte bancaire dédié à l'activité professionnelle de l'entreprise individuelle

Ouvrir un compte bancaire dédié à l'activité professionnelle de la micro-entreprise

Vous lancez votre entreprise

Immatriculer votre société

Immatriculer votre entreprise individuelle

Immatriculer votre micro-entreprise

Assurer votre société

Assurer votre entreprise individuelle

Assurer votre micro-entreprise

Vous faire connaître à la Poste et souscrire des abonnements internet, téléphonie, électricité

Mettre en place les registres obligatoires de votre micro-entreprise

Mettre en place les registres obligatoires de votre entreprise individuelle

Mettre en place les registres obligatoires de votre société

Ce qu'il faut savoir sur les règles fiscales et sociales

Fiscalité d'un micro-entrepreneur : ce qu'il faut savoir

Fiscalité d'un entrepreneur individuel (EI) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société anonyme (SA) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société à responsabilité limitée (SARL) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : ce qu'il faut savoir

Fiscalité de la société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'un micro-entrepreneur : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'un entrepreneur individuel : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société anonyme (SA) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : ce qu'il faut savoir

Cotisations sociales d'une société à responsabilité limitée (SARL) : ce qu'il faut savoir

Et aussi...

- Projet de création d'entreprise : comment faire une étude de marché
- Recherche de financements pour créer ou reprendre une entreprise
- Reprise d'entreprise : bâtir un business plan

Pour en savoir plus

- Réseau entreprendre : des entrepreneurs vous aident à créer
Source : Réseau entreprendre

Services en ligne

- Trouver un accompagnement adapté à la création de votre entreprise
Téléservice
- Lister vos concurrents
Outil de recherche
- Insee : portrait économique d'un territoire
Outil de recherche



Ville de

Palavas-les-Flots

Mairie de Palavas-les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h.

Adresse : 16 Boulevard Maréchal Joffre – BP 106 – 34250 Palavas-les-Flots

Tél. : 04 67 07 73 00