

Reprise d'entreprise : bâtir un business plan

Le business plan est un document indispensable pour **trouver les financements nécessaires** à votre projet de reprise d'entreprise.

Il consiste à **présenter votre stratégie et vos objectifs** de manière suffisamment concise et rassurante (réaliste) pour convaincre les banques et autres investisseurs de participer à votre projet.

En général, le business plan est structuré en **5 parties** adaptées et plus ou moins détaillées en fonction de l'interlocuteur à qui vous vous adressez :

Résumé du projet

Présentation de l'équipe

Étude de marché

Business model

Prévisionnel financier

Comment résumer le projet de reprise ?

Votre business plan doit débuter par l'**executive summary** ou résumé opérationnel . Il résume brièvement (2 pages maximum) en quoi consiste votre projet de reprise.

L'objectif de cette accroche est de **donner envie à vos interlocuteurs d'en savoir plus**. Elle doit être rédigée avec soin pour les inciter à lire votre business plan dans son intégralité.

L'executive summary présente les éléments suivants :

Présentation de l'entreprise cible : l'activité, les produits ou services proposés, la stratégie commerciale et de communication, les valeurs diffusées par l'entreprise (éthique, solidarité, écologisme).

Typologie du marché : la taille du marché, l'audience ciblée, l'état de la concurrence, les opportunités.

Profils des membres de votre équipe : l'idée est de mettre en avant votre complémentarité et les compétences que chacun va apporter à l'entreprise.

Chiffres clés : les résultats historiques et prévisionnels de l'entreprise. Vous devez montrer à votre lecteur que votre projet de reprise est rentable.

Enfin, il est indispensable de rappeler à l'investisseur potentiel pourquoi il étudie votre dossier. Vous devez détailler **votre besoin en financement** et la manière dont vous allez utiliser les fonds.

À noter

Il est conseillé de rédiger l'executive summary **en dernier**, lorsque vous aurez une vue d'ensemble de votre projet.

Celui-ci vous servira également à élaborer votre « **pitch de présentation** », c'est-à-dire un discours percutant qui présentera votre projet de reprise sous son meilleur jour.

Comment présenter l'équipe ?

Le business plan est l'occasion de présenter **les membres de l'équipe projet** :

Vous, le porteur de projet : vous avez eu l'initiative du projet de reprise.

Vos associés : ils contribuent au projet d'une manière ou d'une autre (financièrement, techniquement, etc.).

Vos conseillers : des acteurs privés (avocats, experts-comptables) ou publics (chambres consulaires, associations) qui vous accompagnent dans votre projet.

Cette partie permet d'exposer le parcours, les motivations et les expériences professionnelles de chacun, en cohérence avec le projet de reprise. Votre interlocuteur doit entrevoir la **cohésion** entre les membres de l'équipe, leur **degré d'implication** et la **synergie** de leurs compétences respectives.

À savoir

Contentez-vous d'**aller à l'essentiel** et de présenter l'équipe de proximité qui vous accompagnera au lancement du projet de reprise. L'idée est d'éviter de noyer votre lecteur dans un flot d'informations moins pertinentes.

Qu'est-ce qu'une étude de marché ?

L'étude de marché consiste à **définir votre marché** et à démontrer que votre produit ou service **répond à une demande réelle**.

Votre étude de marché doit analyser **3 éléments principaux** :

Le marché visé : le marché existe-t-il déjà ? Si oui, depuis combien de temps ? Quelle est la taille du marché cible ? Quel est le secteur géographique ? Quelle est la réglementation applicable ? S'agit-il d'une clientèle de professionnels ou de particuliers ? Comment le marché évolue-t-il ?

La demande : il s'agit d'étudier la **clientèle cible**, c'est-à-dire, ses habitudes de consommation, sa localisation géographique, sa mobilité, ses motivations d'achat, son budget moyen et ses attentes insatisfaites.

L'offre : il s'agit d'étudier l'**intensité concurrentielle** sur le marché visé. Existe-t-il des concurrents ? Combien sont-ils ? Quels prix proposent-ils ? Quelle est leur part de marché ? Comment communiquent-ils ?

C'est au terme de cette analyse que vous devrez définir **votre positionnement sur le marché visé** :

Quelles failles du marché allez-vous exploiter ?

Quels avantages compétitifs vont vous permettre de vous démarquer : la qualité supérieure de votre produit, un prix très bas, un brevet ou un savoir-faire technique, des partenariats avec des marques reconnues ?

Le Pôle de Ressources et d'Information Sur le Monde de l'Entreprise (PRISME) met à disposition **des études de marché couvrant l'ensemble des secteurs** de l'industrie, du commerce, des services et de l'artisanat en France et dans de nombreux pays étrangers.

Où s'adresser ?

Pôle de ressources et d'information sur le monde de l'entreprise (Prisme)

Le Prisme est un espace au sein de la **Bibliothèque François-Mitterrand** (BnF, Paris 13) rassemblant de la documentation à destination des professionnels (études de marché, annuaires professionnels, presse spécialisée, etc.). Ces ressources sont consultables **sur place uniquement**.

Adresse

Quai François Mauriac

75706 Paris

Horaires

Lundi : Fermé

Mardi au Samedi : 10:00 – 20:00

Dimanche : 13:00 – 19:00

Téléphone

01 53 79 59 59

Tarifs

5 € pour un ticket journée / 24 € pour un Pass annuel

Accès gratuit pour les demandeurs d'emploi et bénéficiaires des minima sociaux

Accès gratuit pour tous à partir de 17h uniquement.

Comment établir le business model

?

Le **business model** ou modèle économique consiste à **présenter votre produit ou service** et expliquer comment votre entreprise va exploiter ce produit pour **générer des revenus**.

Vous pouvez définir votre stratégie commerciale en vous appuyant sur les **4 éléments suivants** :

Prix : quelle est votre politique de prix (grille tarifaire, formules, prix dégressifs) ? Faites-vous une marge sur la vente du produit principal, ou sur celle de ses accessoires ? Le produit est-il vendu de manière ponctuelle ou par un système d'abonnement ?

Produit : quelles sont les caractéristiques de votre produit ou service ? Quels sont ses avantages par rapport à la concurrence ? Par qui est-il fabriqué et comment sera-t-il stocké ?

Distribution : l'entreprise distribue-t-elle le produit en boutique physique ou sur internet ? Avec ou sans distributeurs intermédiaires ?

Communication : quelle est votre stratégie marketing ? Quels canaux allez-vous utiliser pour faire la promotion de l'entreprise (création d'un site web, réseaux sociaux, TV, distribution de flyers, etc.) ? Quelle image de l'entreprise souhaitez-vous diffuser ?

Comment rédiger le prévisionnel financier

?

La partie financière du business plan permet à vos investisseurs potentiels **d'évaluer la rentabilité** de votre projet de reprise. Cette partie rassemble **plusieurs indicateurs**.

Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel vous permet de **déterminer le résultat** de chaque exercice comptable, qu'il s'agisse de bénéfices ou de pertes.

Le compte de résultat prévisionnel contient les **informations suivantes** :

Chiffre d'affaires prévisionnel : vous pouvez le calculer en vous appuyant sur votre étude de marché.

Charges prévisionnelles : il s'agit des **charges d'exploitation** (achats de marchandises, charges de personnel, frais généraux) et des **charges financières** (remboursement des emprunts avec intérêts, avances en compte courant d'associé, etc.).

Bilan prévisionnel

Le bilan prévisionnel donne une vision d'ensemble du **patrimoine de l'entreprise** à la date de clôture de chaque exercice comptable.

Le bilan prévisionnel comprend **2 éléments** :

Actif : il correspond à l'ensemble des droits et des biens que l'entreprise possède. On distingue **l'actif immobilisé** destiné à servir l'entreprise de manière durable (fonds de commerce, droit de bail, titres de participation, mobiliers, matériels) et **l'actif circulant** qui est mobilisable à court terme (créances, stocks, trésorerie).

Passif : il correspond à l'endettement global de l'entreprise à l'égard **des tiers** (emprunts, dettes fournisseurs, dettes fiscales, salaires du personnel) et à l'égard **des associés** (apports en capital social, avances en compte courant d'associé) s'il s'agit d'une société.

Plan de financement

Le plan de financement consiste à **chiffrer le projet de reprise** et à construire le plan de ressources financières.

L'idée est de déterminer les **besoins à financer** et les **ressources affectées** au projet, aussi bien au démarrage qu'au cours de chaque exercice comptable.

Ainsi, le plan de financement répertorie les informations suivantes :

Besoins à financer : investissements (mobiliers, machines, logiciel, site internet, acquisition de titres) et besoin en fonds de roulement.

Ressources affectées : apports en capital social, emprunts bancaires, avances en compte courant d'associé.

Budget de trésorerie

Le budget de trésorerie permet de mettre en avant les décalages entre les encaissements et les décaissements sur un exercice comptable pour **déterminer le solde de trésorerie**.

Le budget de trésorerie comprend les informations suivantes :

Encaissements : il s'agit de toute la trésorerie perçue par l'entreprise (paiement clients, apports en capital et en compte courant, emprunts).

Décaissements : il s'agit de toutes les sorties de trésorerie prévues par l'entreprise (investissements, paiement des fournisseurs, remboursement des emprunts, paiement du personnel).

Je reprends

Et aussi...

- Etape suivante : rédiger la lettre d'intention

Pour en savoir plus

- Pôle de Ressources et d'Information Sur le Monde de l'Entreprise (PRISME)

Source : Bibliothèque nationale de France (BNF)

Services en ligne

- Lister vos concurrents

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