



ENTREPRISE 07

Le plan d'affaires

Un document essentiel pour présenter votre projet.

Commencer >



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Target



ENTREPRISE **MODULE 7**

Le plan d'affaires

Il est maintenant temps de présenter votre projet d'entreprise à différents partenaires. Le plan d'affaires a pour but de vous aider à présenter votre projet en quelques minutes de manière claire et concise.

Ce que vous allez apprendre dans ce module

- 1 Ce qu'est un plan d'affaires.
- 2 Les raisons pour lesquelles vous devriez commencer votre plan d'affaires.
- 3 Comment réaliser un plan d'affaires.
- 4 Les conseils de base sur la rédaction d'un plan d'affaires.



Les chapitres de ce module

1

Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?

2

Pourquoi faire un plan d'affaires ?

3

Comment réaliser un plan d'affaires

4

Les conseils de base sur la rédaction d'un plan d'affaires



ENTREPRISE

MODULE 7

CHAPITRE 1

Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?

Avant de vous lancer dans l'aventure de la rédaction d'un plan d'affaires, il est essentiel de comprendre de quoi nous parlons.

Ce que vous allez apprendre dans ce chapitre

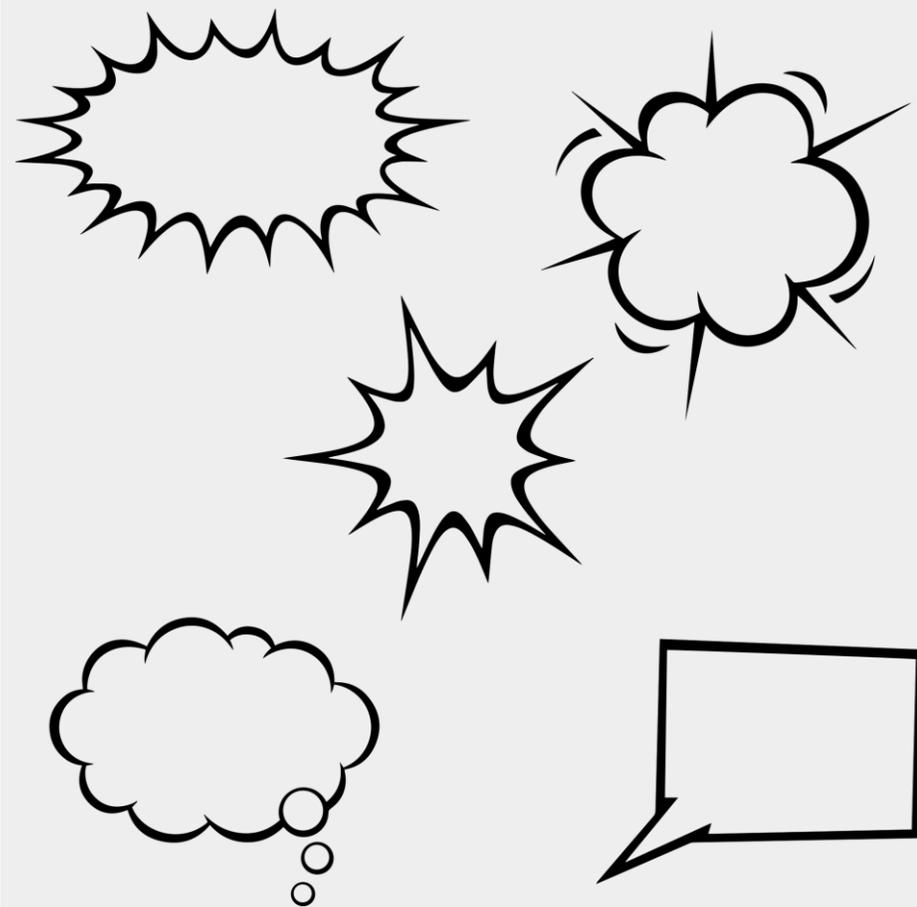
- 1 | Ce qu'est un plan d'affaires.



Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?

Le business plan est l'une des vitrines de votre entreprise auprès de différents partenaires : banques, investisseurs, associés et bien d'autres.

Nous allons entrer dans les détails dans ce chapitre.



Qu'est-ce qu'un plan d'affaires ?

Le plan d'affaires est un document écrit qui présente l'entrepreneur, le projet d'entreprise et le modèle économique et financier de l'entreprise.

En d'autres termes, ce document explique ce qu'est le projet d'entreprise, ainsi que pourquoi et comment il est rentable.

Outre la présentation de votre entreprise, le plan d'affaires vise à convaincre le lecteur des projections financières, du potentiel de croissance et de longévité de votre entreprise.

Le business plan est généralement divisé en deux parties :

- Une présentation du projet, ainsi que du modèle économique ;
- Une projection financière du projet.

C'est pourquoi le business plan est l'une des dernières étapes de la création d'une entreprise. Tout simplement parce qu'il résume toutes les démarches que vous avez effectuées jusqu'à présent.

En effet, ce document doit synthétiser, en 10-15 pages, plusieurs mois de construction du projet.



Le saviez-vous ?

Dans toutes les cultures, le plan d'affaires est le document de base lorsqu'il s'agit de présenter son projet d'entreprise à un partenaire potentiel.

Résumé du chapitre

1

Le plan d'affaires est un document écrit qui présente de manière claire et concise tous les aspects de votre entreprise.

Chapitre complété !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Compétences acquises

- 1 Vous savez ce qu'est un plan d'affaires.



Ce qui vous attend

Maintenant, vous pouvez soit reprendre ce chapitre, soit passer au suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Recommencer](#)[Suivant](#)



ENTREPRISE

MODULE 7

CHAPITRE 2

Pourquoi faire un plan d'affaires ?

Réaliser un plan d'affaires n'est pas un exercice facile. Pour vous motiver à y travailler, voyons un peu à quel point il peut-être pertinent d'en réaliser un.

Ce que vous allez apprendre dans ce chapitre

- 1 Pourquoi vous devriez travailler sur votre plan d'affaires avant de lancer votre activité.



Différentes situations où votre plan d'affaires est important

De nombreuses situations peuvent vous obliger à élaborer un plan d'affaires.

Examinons de plus près certaines des situations que vous pouvez rencontrer.



La banque

Si vous demandez un prêt bancaire, la première chose que votre banque peut vous demander est votre plan d'affaires.

Avant d'entrer dans les détails en vous posant des questions sur votre projet d'entreprise, le banquier lira votre plan d'affaires afin d'avoir une vision globale du projet.

Après avoir lu et analysé attentivement votre plan d'affaires, le banquier vous demandera de détailler certains points lors de votre entretien.

En fait, votre plan d'affaires est, en quelque sorte, l'équivalent pour un banquier de votre CV pour un recruteur.



Les partenaires commerciaux

Si vous voulez convaincre d'autres personnes de vous rejoindre dans l'entreprise, votre plan d'affaires, ainsi que vous-même, devez prouver votre sérieux et votre professionnalisme.

Par conséquent, la première chose à faire est de leur fournir un plan d'affaires clair et concis. Ils l'étudieront et, s'ils sont convaincus, ils reviendront vers vous pour obtenir plus d'informations.

Le plan d'affaires est souvent le prélude à des discussions plus engageantes.



L'incubateur d'entreprises

Vous souhaitez peut-être rejoindre un incubateur d'entreprises ?

Un incubateur d'entreprises est une structure, comme une association, qui aide les jeunes entreprises et les entrepreneurs individuels à évaluer la pertinence de leurs projets et à développer leurs activités en leur fournissant une gamme complète de services, comme par exemple des formations spécifiques, des conseils en gestion ou un soutien administratif.

Avant de vous soutenir dans la création et le développement de votre entreprise, une telle structure doit d'abord analyser la viabilité de votre projet.

Les incubateurs ont une capacité d'accueil limitée. S'ils ont une sélection à faire, elle sera basée, en partie, sur la lecture du plan d'affaires et l'analyse de la viabilité du projet.



Les fournisseurs

Les fournisseurs de biens ont des quantités limitées. Si la demande est supérieure à leur capacité d'approvisionnement, ils peuvent jouer sur les prix, bien sûr, mais ils peuvent aussi faire une sélection de leurs meilleurs clients.

Les clients ayant un meilleur potentiel de durabilité et les entreprises pérennes se distinguent plus facilement de la masse.

Mettre en avant le potentiel de croissance de votre activité dans votre plan d'affaires est un véritable atout.



Résumé du chapitre

1

De nombreuses situations peuvent nécessiter la présentation d'un plan d'affaires clair et concis.

Chapitre complété !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Compétences acquises

1

Vous connaissez différentes situations dans lesquelles la présentation de votre plan d'affaires est importante.



Ce qui vous attend

Maintenant, vous pouvez soit reprendre ce chapitre, soit passer au suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Recommencer](#)[Suivant](#)



ENTREPRISE

MODULE 7

CHAPITRE 3

Comment réaliser un plan d'affaires

Il est maintenant temps de devenir plus concret et d'apprendre à élaborer un plan d'affaires.

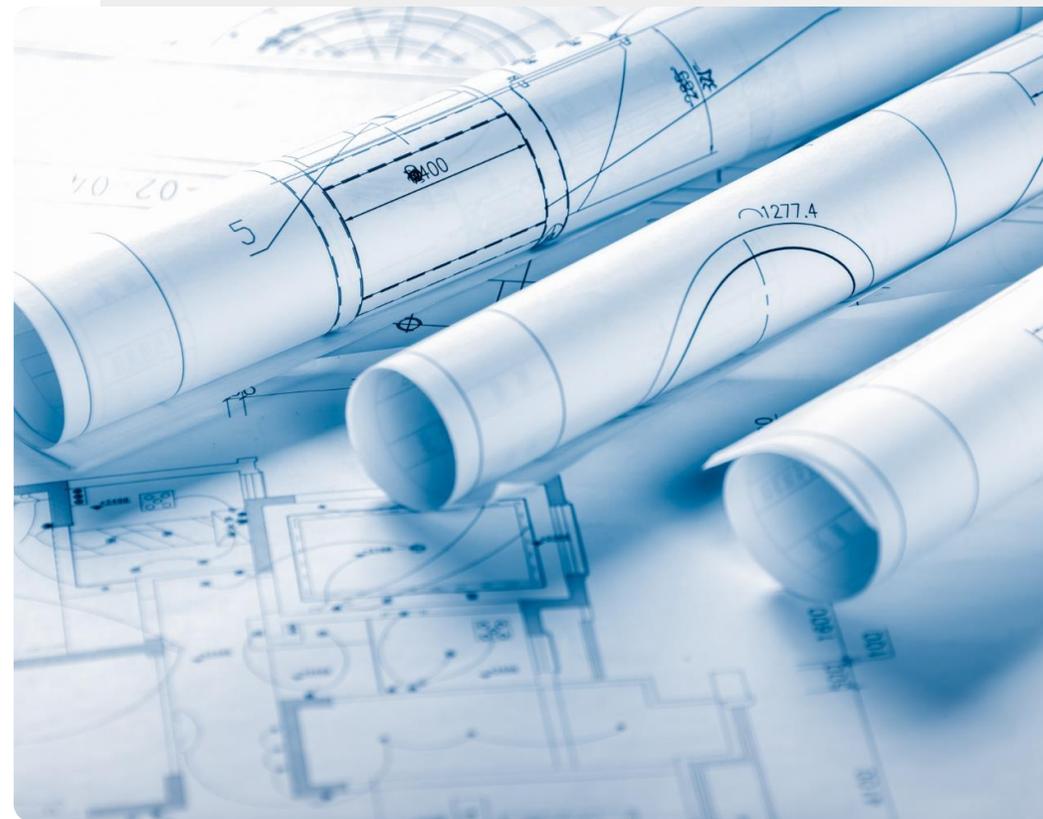
Ce que vous allez apprendre dans ce chapitre

- 1 | Comment réaliser un plan d'affaires.



Comment réaliser un plan d'affaires

Un plan d'affaires est souvent décomposé en six parties. Nous allons étudier chacune de ses parties pour vous aider à réaliser, étape par étape, votre plan d'affaires.



La première étape : VOUS

Vous êtes le capitaine du navire. L'avenir de l'entreprise dépend de vous, et notamment de votre capacité à gérer une entreprise. Avant d'en savoir plus sur votre entreprise, nous devons en savoir plus sur vous.



Votre introduction

Votre introduction comprend généralement une présentation de :

- Vos qualifications ;
- Vos expériences professionnelles ;
- Comment votre idée est née ;
- Vos motivations pour diriger une entreprise ;
- Vos forces et faiblesses pour gérer ce type d'entreprise.



Vos partenaires commerciaux

Travaillez-vous avec des partenaires ? Sont-ils de simples investisseurs ou coopèrent-ils réellement avec l'entreprise ? Vous devez fournir des détails sur eux et sur la manière dont ils sont impliqués dans l'entreprise.



Votre équipe d'employés

Vous devez également présenter votre équipe d'employés. Vous ne devez pas les présenter individuellement, mais plutôt décrire le nombre d'employés, les heures de travail mensuelles qu'ils effectuent, et à quel type d'emplois et de tâches ils sont affectés.

Dans votre plan d'affaires, vous devez être précis sur l'organisation générale de vos ressources humaines.



La deuxième étape : le projet d'entreprise

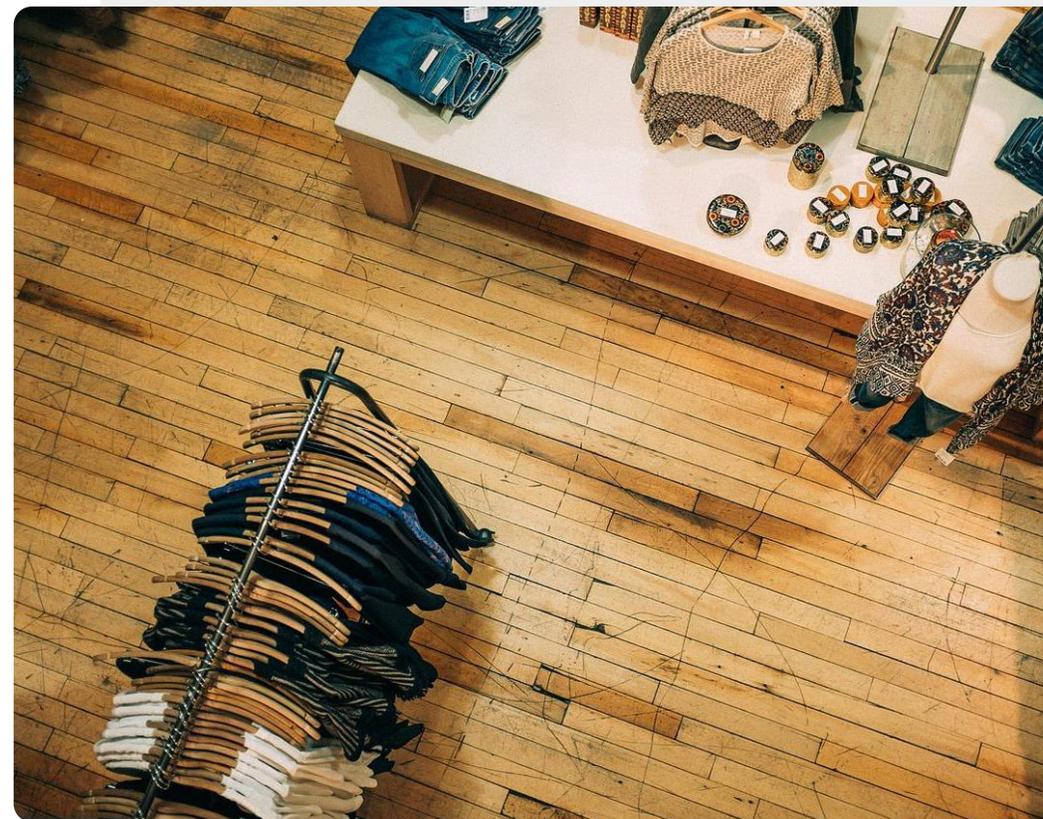
À ce stade du modèle d'entreprise, les partenaires potentiels vous connaissent mieux. Il est temps de leur fournir des informations sur l'entreprise.



Votre activité

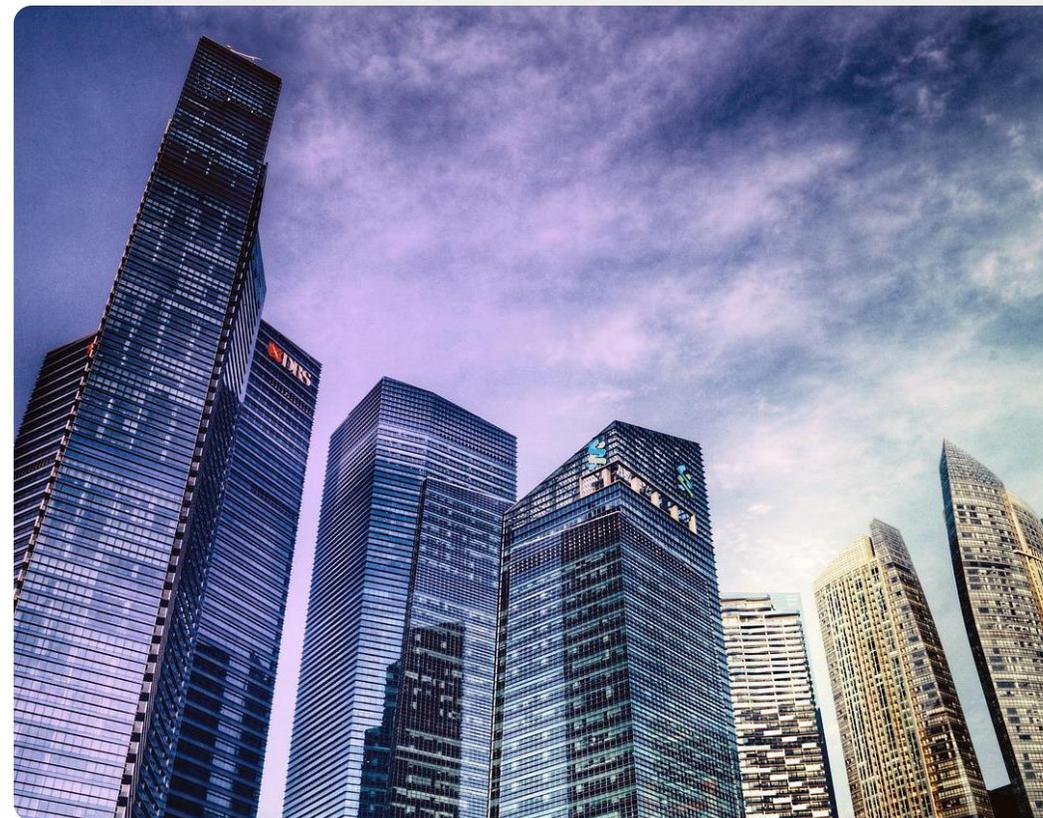
Quelle est votre activité principale ? Que fournissez-vous et comment le faites-vous ?

L'objectif de cette section est de fournir des détails sur les caractéristiques de votre offre, les produits et services que vous vendez, et la manière dont vous le faites.



La troisième étape : l'environnement commercial

Un projet n'est rien sans son environnement. En fait, on évalue souvent la pertinence d'un projet par rapport aux caractéristiques de son environnement. L'analyse de l'environnement de votre entreprise est une étape très importante de votre plan d'affaires.



Les réglementations

Votre activité est-elle soumise à des contraintes réglementaires particulières ? Devez-vous justifier d'une qualification spécifique pour pratiquer cette activité ? Devez-vous appliquer des normes d'hygiène et de sécurité particulières ?

Dans cette partie, vous devez montrer que vous connaissez les règles que vous devrez suivre.

Connaître et respecter les règles obligatoires est un gage de pérennité et de sérénité.



Le contexte

Quelles sont les tendances du marché ? Le marché sur lequel vous opérez est-il en croissance ou en décroissance ? Quelles opportunités ce marché offre-t-il ? Quels sont les produits et services qui ont du succès ? Lesquels n'ont pas ou plus de succès ?

Connaître le contexte d'un marché vous permet de partir avec les bonnes informations pour développer votre activité.

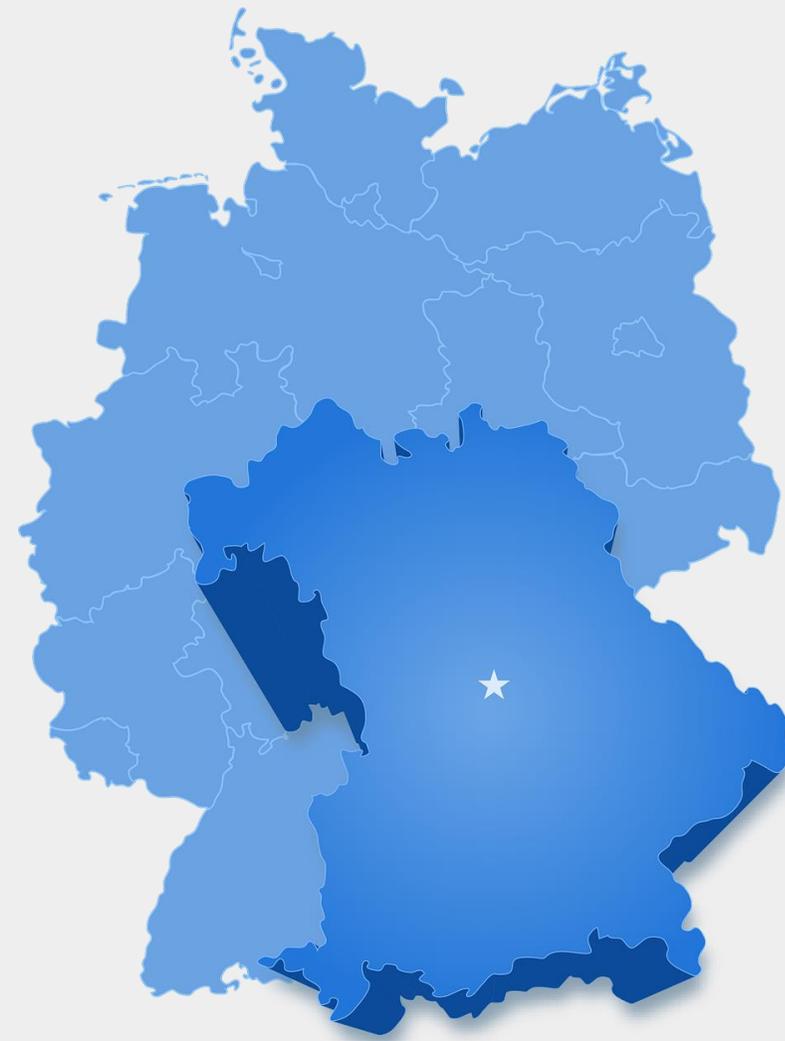
Concentrez-vous sur le contexte économique, le contexte politique et le contexte social. En fait, un marché est souvent régi par ces trois types de contextes qui sont interdépendants.



Le marché cible

Où allez-vous travailler ? Au niveau local ? Au niveau régional ? Au niveau national ? À quelle distance de votre lieu de travail vous déplacerez-vous pour vendre vos biens et services ?

Votre zone de chalandise détermine le nombre de clients que vous pouvez potentiellement atteindre. Bien entendu, plus elle est étendue, plus vous avez tendance à toucher de clients potentiels.



Les clients

Quelle est la clientèle que vous visez ? Quelles sont leurs caractéristiques ? Leurs attentes ? Leurs besoins ? Leurs habitudes de consommation ?

Connaître vos clients est crucial pour le succès de votre entreprise car, après tout, votre entreprise n'existe que pour les servir.

Une entreprise a besoin de clients pour survivre.



La concurrence

Qui sont vos concurrents ? Quels prix pratiquent-ils ?
Quelle zone géographique couvrent-ils ? Quels sont leurs
modèles économiques ? Quelles sont leurs stratégies
commerciales ?

L'une des clés du succès est de se différencier de ses
concurrents.

Comment pouvez-vous prétendre faire mieux si vous ne
les connaissez pas suffisamment ? Montrez que vous les
connaissez et vous serez mieux à même de répondre aux
besoins et aux attentes du marché.



Les fournisseurs

Quels sont leurs prix ? Quels sont leurs délais de livraison ? Quel service après-vente offrent-ils ?

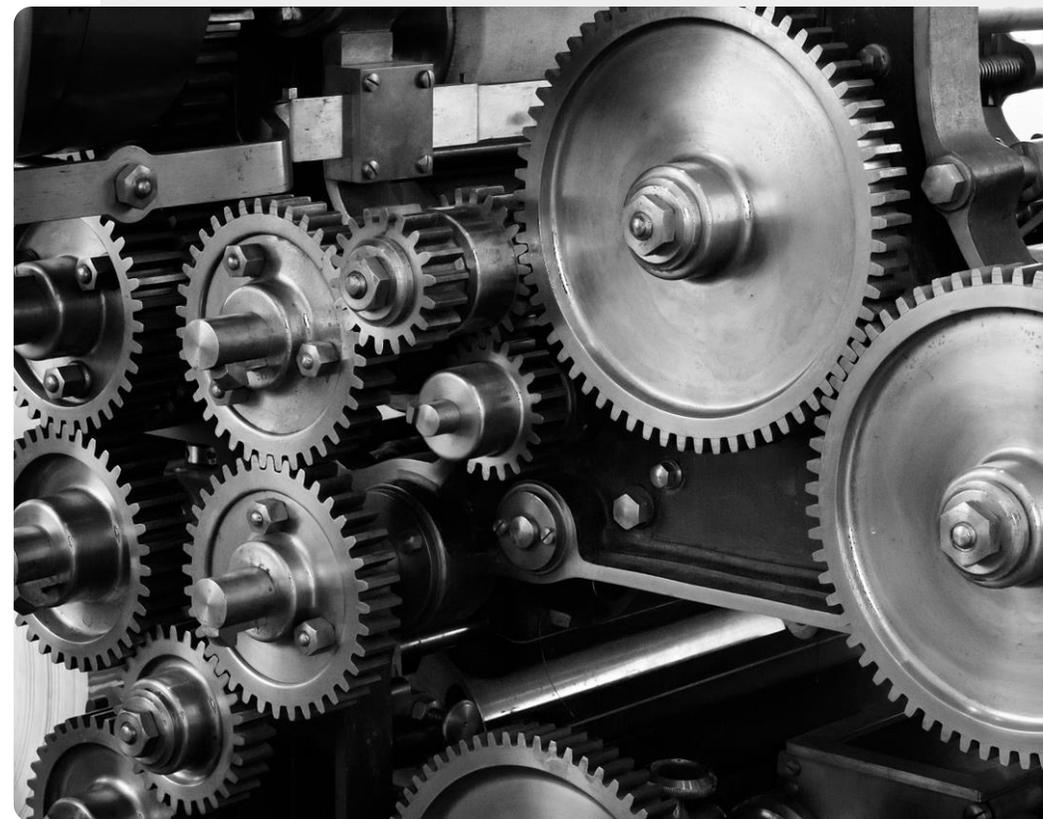
Sans fournisseurs, il n'y a pas de marchandises. Sans marchandises, il n'y a pas de chiffre d'affaires.

Montrez que vous connaissez vos fournisseurs potentiels et que vous savez comment travailler en confiance avec eux.



La quatrième étape : votre stratégie

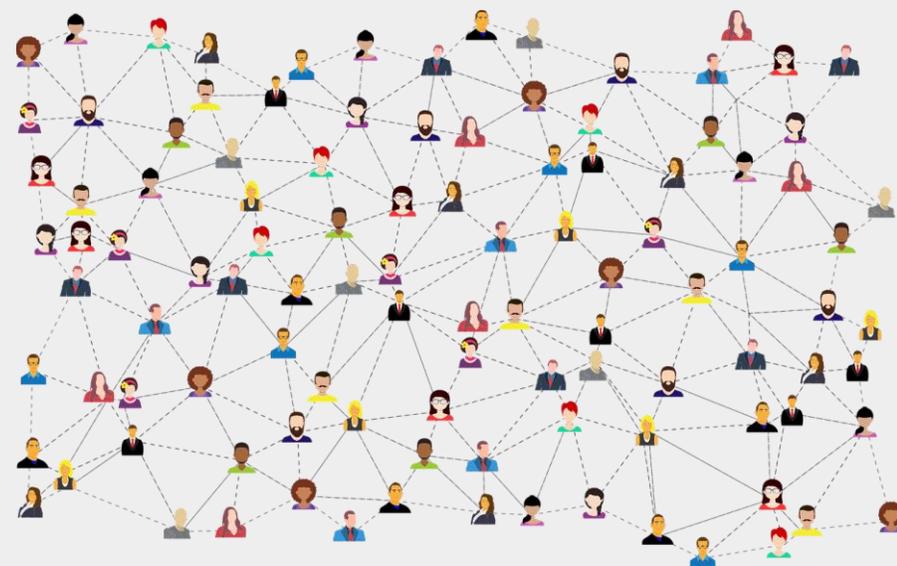
Une fois que vous avez montré que vous connaissez votre marché, il est temps de présenter votre stratégie pour connaître également le succès sur ce marché.



Les moyens commerciaux

Quels sont vos abonnés ? Que prévoyez-vous en termes de publicité ? En termes de promotion des ventes ? Disposez-vous d'un bon réseau professionnel pour bénéficier du bouche-à-oreille ?

Vous devez convaincre de vos capacités à développer vos ventes. Par exemple, en identifiant des canaux de vente pertinents.



Les moyens matériels

Dans quels équipements devez-vous investir ? Avez-vous besoin de locaux ? Voulez-vous louer ou acheter ? Devez-vous investir dans des machines spécifiques ?

Dans cette partie, vous êtes invité à montrer que vous avez bien planifié ce que vous devez produire et vendre.



Les moyens humains

Quelles sont les compétences nécessaires pour développer votre entreprise ? Avez-vous besoin de recruter du personnel ? Envisagez-vous de sous-traiter certaines tâches ? Comment les différentes tâches quotidiennes seront-elles réparties entre vos employés ?

Les ressources humaines sont le moteur productif de votre entreprise. Les négliger est un obstacle majeur pour convaincre de la pertinence de votre projet.



Les moyens financiers

Êtes-vous en mesure d'apporter un financement personnel à l'entreprise ? Quelles autres sources de financement envisagez-vous d'atteindre ? Des financements bancaires ? Aides et subventions publiques ? Subventions gouvernementales ?

Sans financement, il n'y a pas de projet. Vous devez montrer que vous n'avez pas négligé cette partie. Par exemple, en identifiant des structures ou des partenaires financiers.



La cinquième étape : les prévisions financières

Dans cette section, il vous est simplement demandé de présenter les prévisions financières sur lesquelles vous avez travaillé dans le module **BUSINESS 06: Prévisions financières**.

BUSINESS



Le plan de financement

Veillez retourner au module **BUSINESS 06: Prévisions financières** pour vous rafraîchir la mémoire sur ce qu'est un plan de financement.

BUSINESS



Les prévisions de trésorerie

Veillez retourner au module **BUSINESS 06: Prévisions financières** pour vous rafraîchir la mémoire sur ce qu'est le budget de trésorerie.

BUSINESS



Le compte de résultat

Veillez revenir au module **BUSINESS 06: Prévisions financières** pour vous rafraîchir la mémoire sur ce qu'est un compte de résultat.

BUSINESS



La sixième étape : l'environnement juridique, fiscal et social

Dans cette dernière partie, vous devez présenter les normes juridiques, fiscales et sociales auxquelles votre entreprise sera soumise.



Les normes légales

Quel sera votre statut juridique ? Quelle sera la répartition des parts entre les partenaires associés ?

Pourquoi avez-vous choisi ce type de statut juridique pour votre entreprise ?

L'objectif de cette partie est de montrer que votre statut juridique est adapté aux caractéristiques de l'activité que vous exercez.



Les règles fiscales

Quel sera votre régime fiscal ? À quels types d'impôts votre entreprise sera-t-elle soumise ? Quelles sont les exonérations dont vous bénéficierez ?

Vous devez montrer que vous comprenez le système fiscal auquel vous serez soumis.



TAX

Les régimes sociaux

Quel sera votre régime de protection sociale ? Quelle sera votre caisse d'assurance maladie ? Votre caisse de retraite ?

La protection sociale est une garantie de votre santé et, par conséquent, de celle de votre entreprise. Veillez à ne pas la négliger.



Résumé d'un plan d'affaires

1 – Présentation de l'équipe <i>(2 à 3 pages)</i>	A – Vous : qui vous êtes B – Vos partenaires	C – Votre équipe d'employés
2 – Présentation du projet commercial <i>(2 à 3 pages)</i>	A – Votre offre : les produits & services vendus	
3 – Votre environnement commercial <i>(4 à 5 pages)</i>	A – Les réglementations B – Le contexte économique C – La zone de travail	D – Les clients E – Les concurrents F – Les fournisseurs
4 – Vos moyens <i>(2 à 3 pages)</i>	A – Commerciaux B – Matériaux	C – Humains D – Financiers
5 – Les prévisions financières <i>(3 pages)</i>	A – Le plan de financement B – Le budget de trésorerie	C – Le compte de résultat
6 – Les aspects légaux, fiscaux et sociaux <i>(1 à 2 pages)</i>	A – Les aspects légaux B – Les aspects fiscaux	C – Les aspects sociaux

Un total de 13 à 20 pages au maximum

Aucune partie ne doit être oubliée ou négligée

Résumé du chapitre

- 1 Un plan d'affaires complet comporte généralement 6 parties.

- 2 Toutes les parties sont d'égale importance et doivent être cohérentes les unes avec les autres.

- 3 Ne négligez aucune partie et prenez le temps d'être précis.

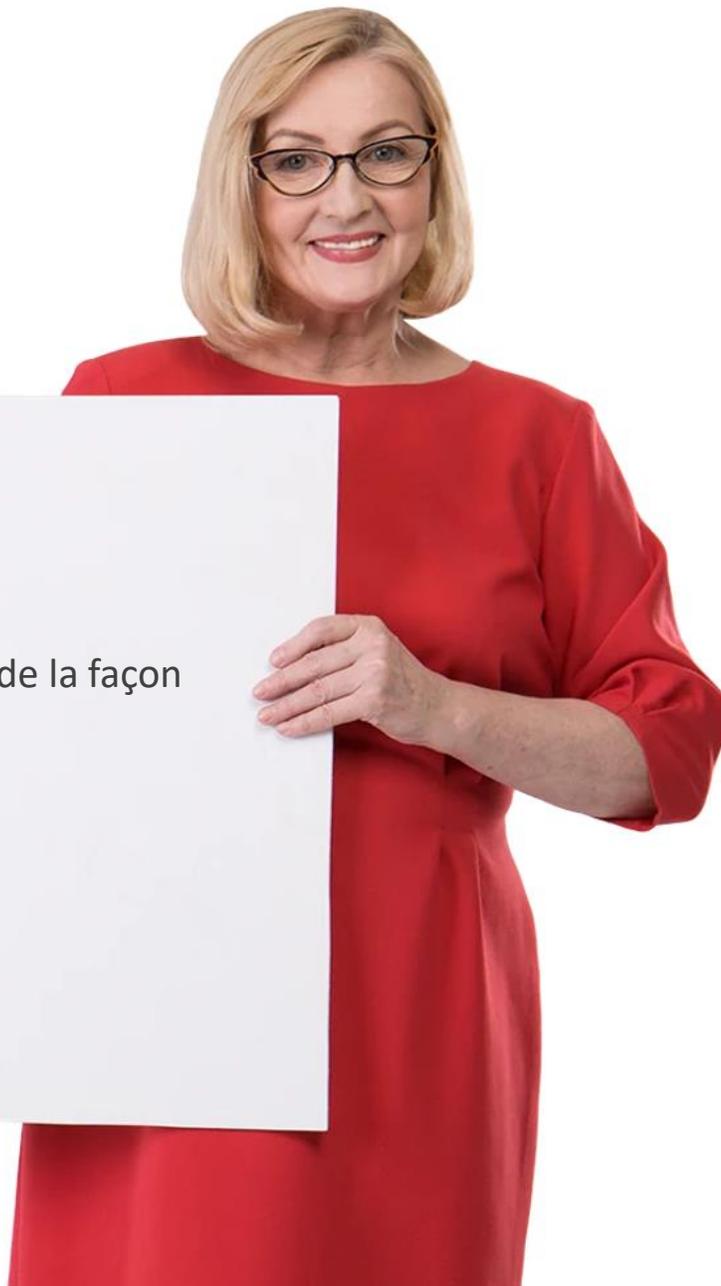
Chapitre complété !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Compétences acquises

1

Vous avez une meilleure idée de la façon de faire un plan d'affaires.



Ce qui vous attend

Maintenant, vous pouvez soit reprendre ce chapitre, soit passer au suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Recommencer](#)[Suivant](#)



ENTREPRISE

MODULE 7

CHAPITRE 4

Les conseils de base sur la rédaction d'un plan d'affaires

Quelques conseils peuvent faire toute la différence dans l'élaboration d'un bon plan d'affaires.

Processus

1**2****3**

Soyez méticuleux

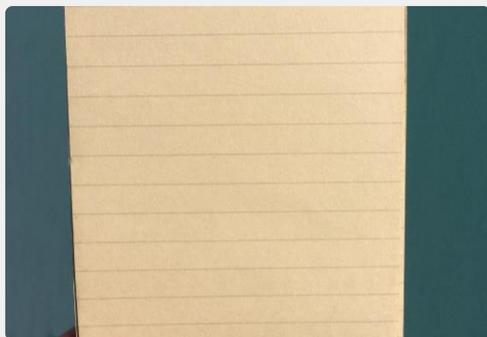
Veillez à ce que la forme de votre plan d'affaires soit impeccable. Pas de fautes d'orthographe et employez un style cohérent pour les graphiques (polices, couleurs, titres, sous-titres, etc.). Le fait qu'il soit soigné ou non est la première chose que vos évaluateurs remarqueront.

Processus

1

2

3



Soyez concis

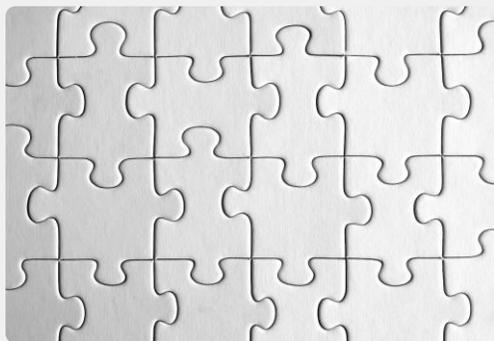
Un business plan n'est pas un roman. Il doit être lu rapidement, en quelques minutes. N'en faites pas trop. Soyez bref et allez aux points les plus importants. En général, un business plan compte entre 10 et 20 pages.

Processus

1

2

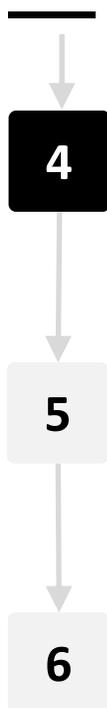
3



Soyez exhaustif

Être concis ne signifie pas être incomplet. Au contraire, le défi du business plan est de rester court, tout en donnant un maximum d'informations. Essayez d'être exhaustif dans votre argumentation.

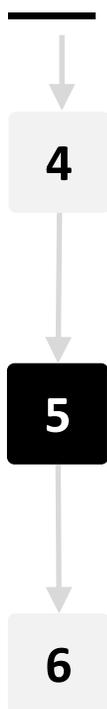
Processus



Soyez clair

Être compris par tous. Il n'est pas nécessaire d'utiliser des termes très techniques. De plus, les textes doivent être courts, bien espacés et faciles à lire. Évitez les maux de tête à vos évaluateurs.

Processus



Soyez précis

Si vous utilisez des statistiques et d'autres références, vérifiez soigneusement vos sources d'information. Une approximation n'est jamais bonne. Utilisez les annexes pour fournir des documents justificatifs si nécessaire.

Processus



Soyez persuasif

N'oubliez pas que le but de votre plan d'affaires est de convaincre vos interlocuteurs de la pertinence de votre entreprise. Soyez convaincant quant au potentiel de croissance de votre entreprise.



Le saviez-vous ?

Il n'existe pas de norme officielle pour la rédaction d'un plan d'affaires.

Un plan d'affaires n'est pas une thèse. Soyez libre d'utiliser la forme qui vous convient le mieux.

Si vous êtes visuel, n'hésitez pas à utiliser des diagrammes et des illustrations.

Résumé du chapitre

1

Donner un maximum d'informations en un minimum de pages est le secret d'un bon plan d'affaires.

2

La précision et la clarté sont les clés d'un plan d'affaires réussi.

3

Soyez libre de réaliser le plan d'affaires de la manière qui vous convient le mieux.

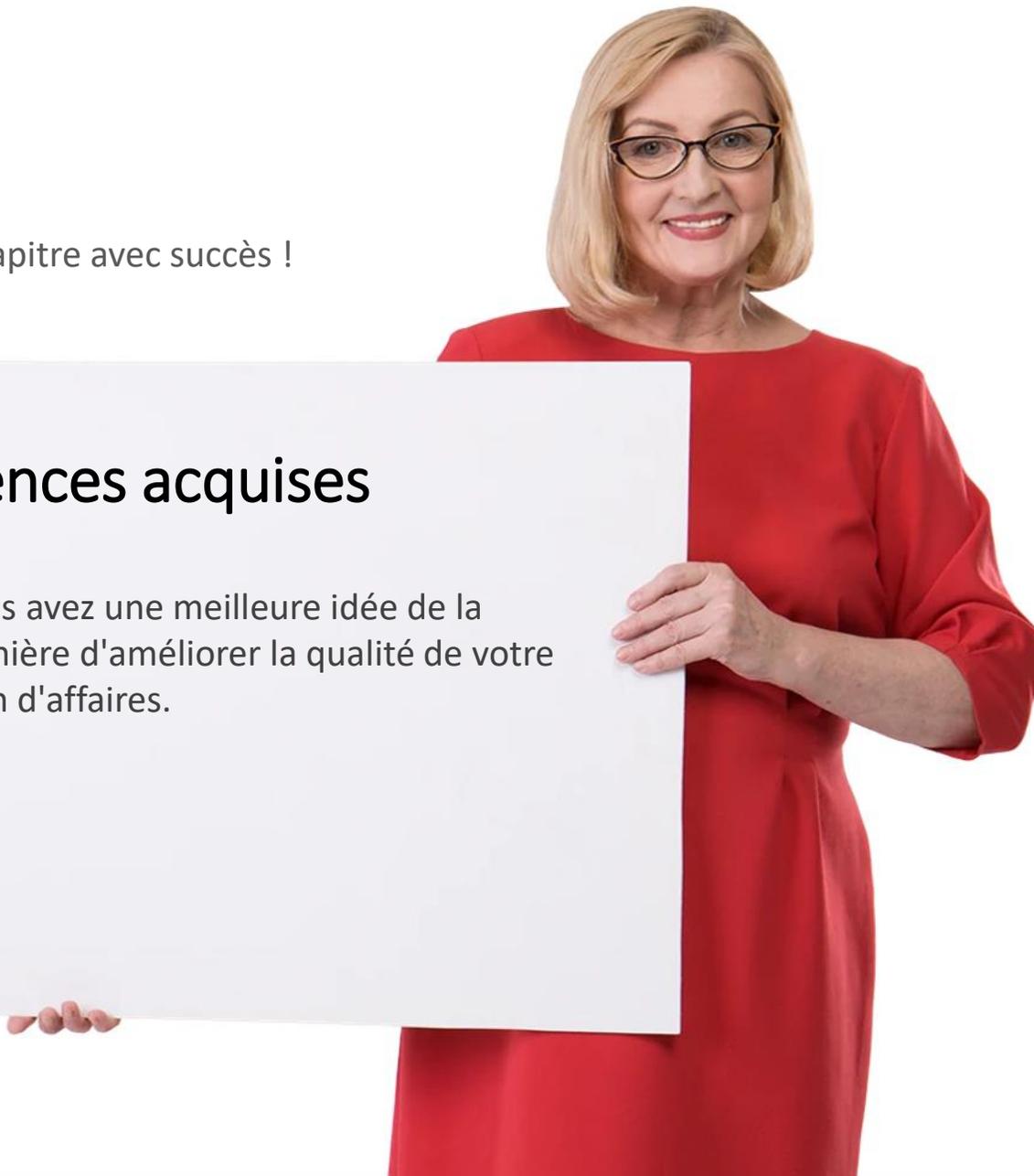
Chapitre complété !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Compétences acquises

1

Vous avez une meilleure idée de la manière d'améliorer la qualité de votre plan d'affaires.



Ce qui vous attend

Maintenant, vous pouvez soit reprendre ce chapitre, soit passer au suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Recommencer](#)[Suivant](#)

Conclusion

1

Le plan d'affaires est très important pour présenter, sous une forme écrite, votre entreprise à des partenaires.

2

Clarté, précision et concision sont les mots-clés d'un bon plan d'affaires.

3

Prenez le temps de faire votre plan d'affaires, c'est un investissement en temps pour augmenter vos opportunités commerciales.

Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **ENTREPRISE** **MODULE 7** Le plan d'affaires

Un plan d'affaires est un document écrit que vous pouvez partager avec vos partenaires.

VRAI

FAUX

Résumé du module

1

Vous avez appris ce qu'est un plan d'affaires.

2

Vous avez appris pourquoi vous devez réaliser un plan d'affaires.

3

Vous avez appris à créer votre plan d'affaires et avez reçu des conseils utiles pour cela.

Module complété !

Félicitations ! Vous avez terminé ce module avec succès !

Compétences acquises

1

Être capable d'élaborer un plan d'affaires adéquat.



Ce qui vous attend

Maintenant, vous pouvez soit reprendre ce module, soit passer au suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Recommencer](#)[Suivant](#)