

LE PLAN D'AFFAIRES: MODE D'EMPLOI



iuil Véronique ACKER
Institut universitaire
international Luxembourg

uni.lu Siva BACTAVATCHALOU
UNIVERSITÉ DU
LUXEMBOURG

LE PLAN D'AFFAIRES: UNE NÉCESSITÉ?

JDN LE JOURNAL DU NET:
JOURNAL DE NET

« Le business plan est un document écrit permettant de **formaliser un projet d'entreprise**. C'est la **seconde étape du processus de création d'une société** qui est réalisée après l'évaluation du projet. Le business plan peut également être utilisé lors du développement de nouvelles activités dans une société préexistante. Il est essentiellement utilisé afin de **collecter des financements auprès des investisseurs**. »



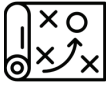
WIKIPEDIA:

« La formulation d'un plan de développement est la deuxième étape incontournable en cas de création d'entreprise, elle suit l'évaluation du projet. »

« C'est l'outil qui permet d'approfondir un projet tout au long de sa **conception**, de **juger de sa faisabilité** et de **suivre la trajectoire réaliste de son évolution**. »

**UN OUTIL POUR COMMUNIQUER...
ET POUR CONVAINCRE!**

L'IMPORTANCE D'UN PLAN D'AFFAIRES



Le **business plan**, ou plan d'affaires = synthèse de la stratégie dans une période donnée.



Organiser vos idées, **approfondir** vos objectifs, **juger** de la faisabilité de vos ambitions et **suivre** l'évolution du projet.



Utile **en interne et en externe**. Manager votre équipe et planifier vos actions
Convaincre de potentiels investisseurs de la solidité et des avantages de votre projet.

CONVAINCRE DES INVESTISSEURS • PRÉCISER VOTRE STRATÉGIE D'ENTREPRISE • MESURER VOTRE EFFICACITÉ

BUSINESSPLAN.LU QUÉSACO



Outil d'aide à la création d'entreprise au Grand-Duché de Luxembourg



En ligne, public, gratuit → www.businessplan.lu



Disponible en 4 langues



Près de 9.200 utilisateurs inscrits



Une initiative reconnue à plusieurs reprises au niveau européen

BUSINESSPLAN.LU OBJECTIFS



Vous aider à structurer votre projet



Vous amener à vous poser les questions essentielles



Vous donner un aperçu des notions essentielles de gestion d'entreprise



Vous fournir une présentation professionnelle de votre projet

BUSINESSPLAN.LU LES GRANDES ÉTAPES DU BUSINESS PLAN SIMPLIFIÉ

Présentation du projet



Marketing & vente



Résumé

Aspects financiers

L'idée

SWOT

Marché



Plan de mise en œuvre

Organisation




Profil de l'équipe

WWW.BUSINESSPLAN.LU

Exemple d'un business plan simplifié




- Synthèse rapide (1 - 2 pages)
 - Présente les éléments clés du projet
-  • Soignez le particulièrement pour donner envie au lecteur d'en savoir plus sur votre projet.

BUSINESSPLAN.LU

L'IDÉE


- Description de votre produit ou de votre service
- Mettre en avant et expliquer en quoi votre produit / service va trouver sa place sur le marché
 - ✓ *Quelles sont les fonctionnalités qui différencient votre produit/service de celui des concurrents ?*
 - ✓ *A quels besoins des consommateurs votre produit/service répond-il ? Quels sont ses points forts/ses points faibles ?*
 - ✓ *A quel stade de développement se trouve-t-il ?*

-  Ne vous attardez pas dans trop les détails techniques
- Gardez bien à l'esprit que votre business plan doit être compréhensible par tous

BUSINESSPLAN.LU


MARCHÉ

- Présentation de la taille et du segment de marché sur lequel vous vous allez vous positionner
 - ✓ *Perspectives d'évolution de votre marché ?*
 - ✓ *Quels en sont les grandes tendances ?*
 - ✓ *Quels sont vos concurrents / les grands acteurs du marché ?*
 - ✓ *Quelle part du marché visez-vous ? Quelles sont vos cibles/votre clientèle potentielle ?*

-  Servez-vous d'études et de rapports qui ont déjà été réalisés par de grands organismes dans le même secteur que le votre et citez-les.
- Argumentez toujours avec des chiffres à l'appui mais n'avancez pas de chiffres que vous ne pouvez pas justifier.

BUSINESSPLAN.LU

ORGANISATION


- Organiser vos tâches en interne, pour optimiser vos ressources et maximiser vos profits.
 - ✓ *Quels sont les activités que vous réaliserez vous-même et lesquelles comptez vous faire externaliser ?*
 - Organisation de vos ressources humaines
 - ✓ *Qui fait quoi et quelle seront les responsabilités de chacun ?*
 - Choix de la structure juridique
-  Servez-vous d'études et de rapports qui ont déjà été réalisés par de grands organismes dans le même secteur que le votre et citez-les.
 - Argumentez toujours avec des chiffres à l'appui mais n'avancez pas de chiffres que vous ne pouvez pas justifier.

BUSINESSPLAN.LU

MARKETING ET VENTE



- Mettre en place une stratégie pour commercialiser votre produit/service afin de répondre aux besoins du consommateur
- 4P (Produit, Prix, Place (distribution) et Promotion)
 - ✓ *Comment allez-vous vous y prendre pour maximiser les ventes de votre produit/service ?*
 - ✓ *Comment allez-vous communiquer pour promouvoir votre produit ?*
 - ✓ *Quelle est votre politique de prix ?*
 - ✓ *Quels sont vos canaux de distribution ?*

-  L'analyse des 4P est essentielle
 - Autres approches marketing plus originales. Ex: le marketing viral ou « buzz » marketing faisant du consommateur un agent de communication à part entière

BUSINESSPLAN.LU

ASPECTS FINANCIERS

- Estimez au mieux quel sera le montant nécessaire pour démarrer votre entreprise
- Recettes et les dépenses afférentes à une gestion saine de l'entreprise

- ① • Prévoyez quand et comment vous pouvez accéder aux fonds nécessaires
- Identifier bien les postes qui vous coûteront le plus cher et surveillez-les de près
- En réduisant au maximum vos charges fixes, vous minimiser le risque d'une trésorerie négative !

BUSINESSPLAN.LU


RISQUES ET OPPORTUNITÉS – ANALYSE SWOT

- Analyse de vos forces, faiblesses, opportunités et menaces
- prenez en compte votre produit/service que vous comparez à celui de vos concurrents
- **Prévoyez ensuite des stratégies de secours pour chaque risque identifié.**

- ① • Il est conseillé d'accompagner l'analyse des risques, de différents scénarios:
 - ✓ un scénario de base : ce qui est probable d'arriver
 - ✓ un scénario optimiste : ce qui arrive si tout se passe bien
 - ✓ un scénario pessimiste : ce qui arrive si les risques se réalisent




- Calendrier avec des étapes clés à réaliser, les tâches liées à ces étapes et les ressources nécessaires à l'entreprise pour réaliser ces tâches
 - ✓ Quel est l'état d'avancement du projet (réalisation d'un prototype, dépôt d'un brevet, constitution d'une gamme de produits ou services, etc.) ?
 - ✓ Quel est l'état d'avancement au plan commercial (prospects, contrats signés, etc.) ?

-  Calendrier réaliste, ni trop optimiste ni trop pessimiste
- Elaborez une feuille de route et faites particulièrement attention aux tâches décisives (milestones)



- Présentation des membres clés dans votre projet:
 - ✓ Compétences
 - ✓ Expériences respectives
 - ✓ Rôles dans l'organisation de l'entreprise

-  matrice « membre de l'équipe » vs. « compétences » pour identifier les responsabilités et éventuelles lacunes en compétences
- calendrier de recrutement en fonction des compétences manquantes

QUELQUES CONSEILS LE FOND



Rédiger dans des termes compréhensibles par tous. Soyez concis et clair dans vos explications.



Éviter un business plan trop long.



Susciter de l'intérêt pour votre projet d'entreprise.



Ne soyez pas trop peu ou pas assez ambitieux



Soyez cohérent et structuré dans vos argumentations. Ne rédiger pas dans un jargon trop technique.

QUELQUES CONSEILS LA FORME



Allégez la lecture par des schémas, des images, des graphiques



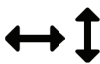
Utilisez une écriture lisible type Times, Arial, Verdana



La taille de votre police ne doit pas être trop petite (minimum 11)



N'oubliez pas le sommaire ou une table des matières



Laissez une marge suffisamment grande

MERCI POUR VOTRE ATTENTION



En savoir plus:

www.businessplan.lu

www.business-start.lu

Transmettez-nous vos feedbacks!

veronique.acker@iuii.lu

sivakumar.bactavatchalou@uni.lu