

|  |
| --- |
| **QIIRO vous propose des modèles de documents juridiques éprouvés, à jour des dernières réformes et règlementations en vigueur. Néanmoins, nos modèles restent généraux et nécessitent d’être adaptés.**    **En cas de doute sur la rédaction ou les conséquences juridiques de l’un de nos modèles de documents, nous vous recommandons l’accompagnement par un professionnel du droit.** |

Modèle de business plan

*Remarques :*

*Ce modèle de business plan liste, chapitre par chapitre, les questions que se posent vos partenaires potentiels et auxquelles vous devez apporter des réponses claires, précises et argumentées. Il ne s’agit que d’un plan indicatif, donc n’hésitez pas à l’adapter à votre cas particulier.*

*Nous vous invitons à le mettre en page sous forme de diapositives avec des images incluant les éléments visuels de votre entreprise de manière à le rendre plus attrayant.*

*Page de couverture d’une page à personnaliser incluant :*

* *Le nom de la société*
* *Le secteur d’activité*
* *Le nom du responsable du projet*
* *La forme juridique de (l’Entreprise individuelle, EURL, SARL, SA au capital de X montant)*
* *Les coordonnées de l’entreprise, soit l’adresse postale, téléphone, fax, e-mail etc.*

Sommaire

*Le sommaire peut faire une à deux pages de manière à annoncer l’architecture du business plan sans les détails. Il s’agit là d’annoncer uniquement les titres qui sont seront présents dans le business plan.*

*Le plan est déjà présenté ci-dessous néanmoins si vous personnaliser votre plan et ajoutez des titres, veillez à ce que cela apparaisse sure cette page.*

*Dans tous les cas : après le détail du sommaire aller à la page suivante avant de commencer chaque nouvelle partie du business plan.*

1 - Résumé du projet  ***(Page)***

2 - Présentation des créateurs ou de l’équipe  ***(Page)***

3 - Description du produit ou service  ***(Page)***

4 - Analyse du marché  ***(Page)***

5 - Stratégie commerciale et moyens mis en œuvre  ***(Page)***

6 – Montage juridique et financier  ***(Page)***

7– Dossier financier  ***(Page)***

8 – Annexes  ***(Page)***

1 - Résumé du projet

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’objectif est donner envie à l’investisseur d’en savoir plus et le convaincre de l’intérêt du projet.*

* **Offre**
  + Secteur d’activité

*Décrire* votre secteur d’activité de manière détaillée.

* + Offre

*Décrire votre offre de produit ou service de manière détaillée.*

* + Opportunité d’entreprendre

*Décrire vos opportunités d’entreprendre de manière détaillée.*

* **Marché**
  + Clientèle visée

*Décrire à qui s’adresse votre produit ou service de manière détaillée.*

* + Taille du marché

*Décrire la taille de votre marché potentiel de manière détaillée.*

* + Avantages concurrentiels

*Décrire vos avantages par rapport à vos concurrents directs de manière détaillée.*

* + Méthode de distribution

*Décrire méthode de distribution que vous avez choisi.*

* **Entreprise**
  + Fondateurs

*Définir qui sont les fondateurs de votre entreprise.*

* + Montage juridique

*Définir votre montage juridique.*

* + Recommandations

*Définir de qui ou de quel organisme pouvez-vous vous recommander ? Réseau d’aide à la création, concours, chef d’entreprise etc.*

* **Financement**
  + Résultats nets prévisionnels

*Définir vos résultats nets prévisionnels.*

* + Avantages prévisionnels

*Définir combien votre projet peut-il rapporter à vos partenaires.*

* + Besoins en financement

*Définir vos besoins en financement.*

* + Objectifs

*Définir vos objectifs et ambitions prospectés à 3 ans.*

2 – Présentation des créateurs *(ou de l’équipe)*

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’objectif est de montrer qu’il y a adéquation entre les hommes et le projet pour inspirer confiance à l’investisseur.*

* **Curriculum vitae**

*Décrire quels sont les prénom, nom et âge des membres de l’équipe.*

*Décrire les compétences que l’équipe a acquis : quelles formations ont-ils suivies ? Quels diplômes ont-ils obtenus en rapport avec le projet ?*

*Décrire quelles expériences ont-ils effectuées, quels résultats ont-ils obtenus, en rapport avec le projet.*

* **Equipe**

*Décrire comment se sont-ils rencontrés autour de ce projet.*

*Pourquoi vont-ils rester durablement ensemble ?*

*Comment se complètent-ils ?*

*Quelle fonction chacun remplit-il dans le projet ?*

* **Ressources humaines**

*Quels sont leurs points forts et leurs points faibles en rapport avec le projet ?*

*Que comptez-vous faire pour remédier aux points faibles formation, recrutement... ?*

*Quelle est votre politique en matière de recrutement ?*

3 - Description du produit ou service

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’objectif est de faire comprendre ce que vous vendez en insistant sur la valeur ajoutée de votre offre.*

* **Offre**

*Quel est votre produit ou service ?*

*Quelle est sa valeur ajoutée, son originalité ou son innovation ?*

*En quoi vous distinguez-vous de la concurrence ?*

*Pourquoi votre produit va-t-il réussir ?*

*Quel est l’utilisateur final ou le client visé ?*

* **Fabrication**

*A quelle étape en êtes-vous de la fabrication (prototypes, R&D, brevet...) ?*

*Comment est organisé le processus de production ?*

*Quel est le partage entre ce qui est fait par l’entreprise et ce qui est fait par les sous-traitants ?*

* **Coût**

*Quel est le coût de revient unitaire du produit (Matières premières, machines, main d’œuvre, coûts indirects...) ?*

4 - Analyse du marché

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’Objectif est de vérifier l’existence d’un besoin et sa traduction en une demande solvable.*

* **Etude**

*Quelle(s) méthode(s) avez-vous utilisée(s) pour réaliser votre étude de marché ?*

*Par qui, quand, où et comment a-t-elle été réalisée ?*

* **Tendances**

*Quelle est la taille de votre marché en volume et en valeur ?*

*Quelles sont les principales tendances du marché : émergeant ? croissant ? saturé ? déclinant ? etc. ?*

*Quels sont les acteurs-prescripteurs du marché (associations, syndicats, journaux, acheteurs...) ?*

*Quelles sont les contraintes juridiques (réglementations, autorisations, licences, diplômes...) ?*

* **Clients**

*Qui sont les clients potentiels ?*

*Quels sont leurs besoins (comportements, habitudes d’achat et de paiement...) ?*

*Leur demande est-elle solvable ?*

*Quel est le prix de vente psychologique de votre produit ?*

* **Concurrence**

*Quel est le niveau de la concurrence ?*

*Quels sont les principaux concurrents directs ou indirects (points forts, points faibles, stratégies, positionnements, résultats...) ?*

*Quelle niche ou quel segment de marché prioritaire avez-vous choisi ?*

5 - Stratégie commerciale et moyens mis en œuvre

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’objectif est de présenter la stratégie qu’a défini l’entreprise pour atteindre ses objectifs commerciaux.*

* **Distribution**

*Quels circuits de distribution avez-vous choisis ?*

*Quels sont les ressources nécessaires à mettre en oeuvre pour développer les moyens de distribution. Quels sont vos moyens humains ? (VRP ? Agent commercial ? autre ?)*

* **Marketing**

*Comment allez-vous faire connaître votre produit ?*

*Pensez-vous communiquer au niveau local, national, européen... ?*

*Pensez-vous utiliser des techniques de marketing direct (phoning, mailing...) ?*

*Pensez-vous participer à des salons ?*

*Pensez-vous créer un site Internet ?*

* **Moyens humains**

*Quels sont les moyens humains nécessaires ? Qui allez-vous embaucher ?*

*Qui va faire quoi et à partir de quand ?*

* **Moyens matériels**

*Détaillez ici quels sont les moyens matériels nécessaires (machines, matériel informatique, mobilier de bureau...).*

*Détaillez ici vos besoins en locaux (location, achat, travaux, achetés, installations spécifiques).*

*Quels sont vos besoins en financement (fonds de départ, BFR etc.) ?*

6 - Montage juridique et financier

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’objectif est de préciser les pouvoirs réels de chacun des partenaires et leur évolution possible à moyen terme.*

* **Statut**
  + Structure juridique de l’entreprise retenue

*Détaillez ici la structure de l’entreprise retenue : entreprise individuelle ? SARL ? SA ? etc.*

* + Principaux dirigeants

*Détaillez ici qui sont les principaux dirigeants (gérant, PDG, administrateur etc.)*

* + Organigramme de l’entreprise

*Organigramme de l’entreprise.*

* + Statut des créateurs

*Décrivez ici le statut des créateurs (gérant majoritaire, minoritaires etc.)*

* + Commencement de l’activité

*Décrivez ici quand va ou a commencé l’activité de la société*.

* **Capital**
  + Actionnaires de la société

*Quels sont les actionnaires de la société (niveau de participation, pourcentage du capital, nature des apports...) ?*

* + Répartition du capital

*Quelle est la répartition du capital ?*

* + Evolution de l’entreprise

*Quelle est la logique d’évolution de la propriété de l’entreprise à moyen ou long terme (indépendance, ouverture du capital, introduction au second marché, vente à un grand groupe...) ?*

* **Partenariats**

*Avez-vous signé ou comptez-vous signer des partenariats (commerciaux, laboratoires, distributeurs, sous-traitants, fournisseurs, actionnaires...) ?*

*Combien aurez-vous de fournisseurs et quel sera leur pouvoir ?*

7 - Dossier financier

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’objectif est de traduire en chiffres les éléments et options des parties précédentes.*

* **Bilan de départ ou plan de financement initial**

*Quel est le montant de l’investissement nécessaire, combien de capitaux faut-il pour lancer le projet dans de bonnes conditions ?*

*Quel est votre besoin en fonds de roulement ?*

* **Compte de résultat à trois ans**

*Détailler un compte de résultat à trois ans.*

* **Plan de trésorerie à douze mois**

*L’entreprise risque-t-elle d’être en cessation de paiement à cause d’un décalage de trésorerie ?*

*La future entreprise pourra-t-elle faire face à ses engagements financiers ?*

* **Calcul du point mort ou du seuil de rentabilité**

*Quel montant minimal de CA faut-il réaliser au cours de la première année pour pouvoir au moins payer toutes les charges ?*

*En combien de temps ce point mort sera-t-il atteint ?*

*A partir de quand l’entreprise commencera-t-elle à faire des bénéfices ?*

* **Plan de financement à trois ans**

*Détaillez ici la structure financière de l’entreprise sur 3 ans et comment elle solide à moyen terme ainsi qu’à long terme.*

8 – Annexes

*Ce document doit faire une à deux pages.*

*L’objectif est de donner un sommaire détaillé des annexes disponibles qui sont demandées ou qui vous sembles pertinente de manière à ce que le business plan ne soit pas surchargé. Parmi les annexes pourront être demandés les éléments au sommaire qui suit.*

*Remarque : ces documents sont conseillés de manière indicative. Vous pouvez donc les personnaliser à votre guise.*

**Sommaire des documents annexes** *(auxquels suivront directement les documents concernés)*

1 – CV complet des fondateurs ou des principaux membres de l’équipe *(Page)*

2 – Dossier complet de l’étude de marché *(Page)*

3 – Textes du ou des brevets *(Page)*

4 – Copie des licences, diplômes ou autorisations nécessaires *(Page)*

5 – Statuts ou projet de statuts de l’entreprise *(Page)*

6 – Contrats avec des fournisseurs ou es des clients importants *(Page)*

7 – Plaquette commerciale *(Page)*