**Business Plan**

**Plan d’affaires**

*Titre de mon projet*

Mes prénoms et noms

*Mois, Année*

|  |
| --- |
| **Pourquoi réaliser un business plan / plan d’affaires?** |

* Pour clarifier votre projet et vos idées grâce aux connaissances et savoir-faire que vous allez acquérir au cours des modules vidéo
* Pour vous fixer des objectifs
* Pour vous différencier du discours des autres entrepreneurs
* Pour mieux présenter votre projet à d’éventuels partenaires, financeurs...

|  |
| --- |
| **Quelques conseils** |

* Rédigez vous-même votre plan d’affaire progressivement, au fur et à mesure que vous passez d’une étape (vidéo) à l’autre.
* Faites le relire par vos proches afin de corriger les fautes de frappe et autres erreurs d’orthographe ou de syntaxe !
* Appuyez-vous sur le contenu des boites à outils de chaque vidéo
* Donnez-lui une allure professionnelle, l’objectif est de vendre votre projet !
* Soignez la présentation, c’est un signe de qualité et d’efficacité.
* Soyez synthétiques et réservez les détails pour les annexes ou vos présentations orales.
* Défendez vos ambitions et parlez des facteurs de réussite.
* Ne dissimulez pas les risques ! Montrez plutôt que vous avez pensé à des solutions.
* Si nécessaire faites-vous aider par l’Adie, www.adieconnect.fr

|  |
| --- |
| **Aide à l’utilisation de ce document** |

* Sur la page de garde, préciser votre nom, le titre de votre projet et la date de finalisation du document.
* Adaptez les parties de ce modèle à votre projet. Vous pouvez modifier les contenus selon le type du projet : service, achat / revente, activité agricole…
* Mettez en évidence les informations que vous jugez capitales (Caractères en gras, encadrés, etc.)
* Après avoir terminé votre plan d’affaires, n’oubliez pas d’effacer cette page ainsi que les encadrés bleus avant de le présenter à vos interlocuteurs.

**Sommaire**

**MON PROFIL**

PRESENTATION GENERALE

RESEAUX ET CONNAISSANCES

**MON PROJET**

RÉSUMÉ

OBJECIFS

CONTRAINTES ET MENACES

**MON ENTREPRISE**

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

FORME JURIDIQUE

**ANALYSE DU MARCHÉ**

DEFINITION DU MARCHE

MES CLIENTS

MES CONCURRENTS

**MA STRATÉGIE COMMERCIALE**

PRODUITS/SERVICES

DISTRIBUTION

PROMOTION

PRIX DE VENTE

**MON PLAN DE FINANCEMENT**

**PROJECTIONS FINANCIÈRES**

**MON PLAN D’ACTIONS**

**ANNEXES**

**Mon profil**

|  |  |
| --- | --- |
| Âge: | Statut familial :Statut professionnel : |

**PRESENTATION GENERALE**

|  |
| --- |
| *Présentez-vous en quelques lignes. Pensez à intégrer des éléments de votre CV tels que des formations, des expériences professionnelles en lien avec votre projet. Précisez vos motivations personnelles et insistez sur vos compétences et atouts personnels pour mener à bien ce projet.**Cf. Vidéo #2 : « Mon projet et moi » + outil « Faites le bilan »* |

**RESEAUX ET CONNAISSANCES**

|  |
| --- |
| *Mentionnez les contacts qui pourraient vous être utiles dans votre activité professionnelle (amis, famille, connaissances, organismes de soutien) et précisez en quoi ils vous aideront dans la préparation et/ou la gestion quotidienne de votre projet.**Cf. Vidéo #2 : Mon projet et moi » + outil « Faites le bilan »* |

**Mon projet**

**RÉSUMÉ**

* **Origines**:

*Expliquez ici l’origine de votre idée :* c*omment est-elle née ? Pourquoi développez-vous ce projet ?*

*Cf. Vidéo #2 : « Mon projet et moi » + outil « Faites le bilan »*

* **Description générale du projet:**

*Décrivez votre projet en quelques phrases en veillant à répondre aux questions suivantes :*

*- Quoi ? (Quels produits ou services je vends)*

*- A qui ? (Type de clientèle visée)*

*- Où et comment ? (Organisation du travail, horaires et jours travaillé, localisation géographique, points de vente, etc.)*

*Cf. Vidéo #2 : « Mon projet et moi » + outil « Faites le bilan »*

* **Mission d’entreprise :**

*Pour finir, tentez de synthétiser votre un projet en une phrase claire et accrocheuse. La mission de votre entreprise résume en deux lignes la raison d’être de votre entreprise, c’est-à-dire ce que votre entreprise fait et en quoi ce qu’elle propose est spécifique.*

**OBJECTIFS**

*Décrivez la vision que vous avez de votre entreprise à court et moyen terme.*

*Cf. Vidéo #2 : « Mon projet et moi » + outil « Faites le bilan » + Les bilans de Fred, Honoré et Nejma*

**CONTRAINTES ET MENACES**

*Mentionnez vos points faibles ou les éléments extérieurs qui pourraient constituer un frein à votre projet. Pour chacun d’entre eux, insistez sur les solutions auxquelles vous avez pensé pour les surmonter.*

*Cf. Vidéo #2 : « Mon projet et moi » + outil « Faites le bilan »*

**Mon entreprise**

**STRUCTURE ORGANISATIONNELLE**

***Si vous êtes seul ne remplissez pas cette section et supprimez le titre ci-dessus.***

***Si vous montez une activité avec un ou plusieurs associés****: Précisez le partage des responsabilités dans l’entreprise. Vous pouvez établir, un organigramme définissant le rôle de chacun et la répartition éventuelle de la propriété de l’entreprise.*

**FORME JURIDIQUE**

*Présentez la forme juridique envisagée pour votre entreprise (auto-entreprise, entreprise individuelle, société à responsabilité limitée, etc.) et justifiez votre choix.*

Le choix peut être compliqué, en cas de doute, faites-vous accompagner et prenez RDV avec l’Adie!

**Analyse du marché**

**DEFINITION DU MARCHE**

*Décrivez votre marché : Est-il local, national, international, permanent ou saisonnier ?*

*Quelles sont les tendances actuelles (demande en croissance, stagnation ou déclin)*

*Est-il facile ou difficile d’accès ? (Autorisation, diplômes, agréments, assurances obligatoires, etc.)*

*Cf. Vidéo #2 : « Mon projet et moi »*

**MES CLIENTS**

*En quelques phrases décrivez chaque catégorie de clientèle que vous avez identifié ?*

*Cf. Vidéo #3 : « Analyser ma clientèle » + Outil « Décrivez vos clients »*

**MES CONCURRENTS**

*En quelques phrases décrivez les principaux concurrents identifiés. Présentez brièvement leurs forces. Insistez sur les faiblesses que vous avez identifiées et que vous utiliserez pour vous faire une place sur le marché.*

*Cf. Vidéo #4 : « Analyser la concurrence » + Outil « Etudiez vos concurrents »*

**Ma stratégie commerciale**

**PRODUITS/SERVICES**

*Présentez les principales caractéristiques du produit ou service que vous souhaitez vendre: qualité, provenance, options éventuelles, garanties proposées, emballage, délais de livraison, etc.*

*Cf. . Vidéo #5 : « Définir mon offre – 1 »*

**DISTRIBUTION**

*Expliquez votre stratégie de distribution, en détaillant les éventuels lieux de stockage, vos points de vente (à distance, sédentaire, ambulant, à domicile ou dans un local, etc.), les modes de transports choisis, etc.
Cf. Vidéos #5 « Définir mon offre – 1 »*

**PROMOTION**

*Décrivez la stratégie de communication et les outils que vous avez choisis pour faire connaître votre entreprise et son offre.*

*Cf. Vidéos #6 : « Définir mon offre – 2 »*

**PRIX DE VENTE**

*Détaillez vos prix de vente et donnez quelques éléments d’explication. N’oubliez pas de mentionner les tarifs de la concurrence en expliquant le cas échéant la différence observée.
Cf. Vidéos #6  « Définir mon offre - 2 »*

**Mon plan de financement**

*Listez et chiffrez toutes les ressources (en espèce et en nature), et les besoins (équipement, fournitures, matériel, etc.) que vous avez identifié pour le lancement de votre projet.*

*Cf. Vidéos #8 : « Etablir mon plan de financement »*

|  |  |
| --- | --- |
| **Besoins TTC** | **Ressources TTC** |
| *De quoi avez-vous besoin? Quelles sont les dépenses TTC nécessaires au bon démarrage de votre projet?* | € | *Quelles sont vos ressources (en nature ou en espèce)? Il peut s'agit d'un apport personnel, familial, d'une subvention ou d'un emprunt que vous avez déjà sécurisé.* | € |
|  |   |  |   |
| **Frais de premier établissement……** |   | **Apports en espèce………………………………** |   |
| Inscription CFE |   | Apport personnel |   |
| Frais de publication |   | Apport familial |   |
| Frais d'emprunt (frais de dossiers…) |   |   |   |
| **Investissements (TTC)…………………** |   | **Apport en nature………………………………** |   |
| Véhicule |   | Préciser apport N.1 (véhicule, etc.) |   |
| Matériel  |   | Préciser apport N.2 (Ordinateur, etc.) |   |
| Divers |   |  |   |
|   |   | **Prêts** (préciser l'origine) **……………………** |   |
| **Besoins en fonds de roulement………** |   |   |   |
| Trésorerie initiale |   | **Autres financements** (Primes, aides…) |   |
| Stock moyen TTC |   |   |   |
|   |   |   |   |
|   |   |   |   |
| **TOTAL** |  | **TOTAL** |  |

**Projections financières**

*Décrivez ici vos projections financières.*

*Quand vous aurez terminé, vous pourrez décrire en quelques mots vos objectifs de ventes (journaliers, mensuels, annuels, etc.) ainsi que le moment à partir duquel vous pensez atteindre votre seuil de rentabilité (exprimé en euros).*

*Cf. Vidéos #7 : « Fixer des hypothèses de ventes réalistes» et #9 « Comprendre le seuil de rentabilité »*

**Mon plan d’actions**

*Bravo ! Vous avez presque terminé votre plan d’affaires. Il faut désormais vous pencher sur votre plan d’actions. Pour cela, faites-vous accompagner ! Prenez RDV avec L’Adie.*

*Cf. Outil « Mon plan d’action » en lien avec la vidéo #9.*



**Annexes**

*Ajoutez ici les documents pouvant venir détailler et compléter votre plan d’affaires : études menées, questionnaires utilisés, etc..*