**Trame de business plan proposé par Sébastien Morele, consultant en stratégie d’entreprise. (**[**https://www.sebastien-morele.fr**](https://www.sebastien-morele.fr)**)**

Avant de commencer :

* Ce document est une trame pour vous guider dans la rédaction de votre propre business plan
* Faites-en sorte de rédiger quelque chose de **bon** (complet) et **beau** (agréable à lire)
* Soyez libre d’ajouter / modifier et supprimer des parties en fonction de votre activité
* Pour chaque partie, des questions et des conseils vous guident dans la rédaction. Prenez le temps de la réflexion pour y apporter des réponses claires. Si aujourd’hui vous n’avez pas la réponse, vous l’aurez peut-être demain. Pas de panique !
* Il est généralement admis qu’un business plan fait moins de 30 pages.
* Utilisez des annexes pour y mettre des documents spécifiques (CV, *personnas*, plans, lettre d’intention …)

# Executive summary

L’executive summary est une synthèse sur une page de votre business plan. Considérer le comme un résumé ou une carte de visite que l’on partage facilement et qui doit amener le lecteur à demander à en savoir plus.

Présentez synthétiquement :

* La problématique
* La solution
* Le marché
* Votre prévisionnel financier
* Votre besoin

# Sommaire

[Executive summary 2](#_Toc59962412)

[Sommaire 3](#_Toc59962413)

[Le projet 4](#_Toc59962414)

[La solution Proposée 5](#_Toc59962415)

[Le marché 6](#_Toc59962416)

[Stratégie 7](#_Toc59962417)

[Finance 8](#_Toc59962418)

# Le projet

Il s’agit dans un premier temps de donner un peu de contexte et d’expliquer pourquoi vous souhaitez créer une entreprise

Commencez par définir votre histoire :

* Comment en êtes-vous arrivé là ?
* Quelle est la problématique à laquelle vous vous attaquez ?

Présentez ensuite l’équipe des fondateurs :

* Qui est-vous ?
* Quel est votre parcours ?
* Quel sera votre rôle dans le projet et pourquoi ?

**Conseils :**

* Présentez votre histoire, tout le monde aime les belles histoires. Faites voyager votre lecteur.
* Ne venez pas coller votre CV, il aura toute sa place dans les annexes par exemple. On attend une présentation succincte des membres fondateurs mais surtout une justification de leur rôle.
* Vous êtes seuls à entreprendre ? ce n’est pas un problème mais prenez le temps de détailler que vous savez vous entourer

# La solution Proposée

Maintenant que les bases sont posées, il vous faut maintenant présenter la solution que vous proposez.

* Que proposez-vous ?
* Comment est-ce que cela se présente ?
* Quel est le modèle de revenu ?
* Présentez-vous une innovation ?

**Conseils :**

* Évitez les jargons techniques sauf si vraiment utile. Le meilleur moyen est d’expliquer votre projet à un enfant ou sa grand-mère, c’est assez efficace pour travailler la vulgarisation.
* Faites des schémas pour présenter le fonctionnement. C’est beaucoup plus digeste qu’un pavé de texte

Le marché

Il vous faut désormais présenter dans quel contexte de marché votre projet se positionne.

Environnement macro-économique :

* Quel est votre marché ? (Celui de la grande distribution, de la négoce d’objet d’ar, ….)
* Quel est sa tendance / sa dynamique ? (Haussière, stable, baissière …)
* Est-il régulé ?

Clients :

* Qui sont vos clients ?
* Comment savez-vous qu’ils le sont ?

Concurrence :

* Qui sont vos concurrents ? (Directe et indirecte)
* Quelles sont leurs forces et leurs faiblesses
* Comment vous différenciez-vous ? (un rappel sur la stratégie « océan bleu » : <https://www.sebastien-morele.fr/blog/la-strategie-ocean-bleu-resume-du-livre>)

Conseils :

* Prenez l’habitude présenter vos chiffres sous la forme d’un graphique ou d’un tableau
* Ne marquez jamais que vous n’avez pas de concurrence, c’est le meilleur moyen pour qu’un investisseur jette votre document à la poubelle sans même poursuivre sa lecture
* Présenter dans un tableau ou un kiviat (<https://fr.wikipedia.org/wiki/Diagramme_de_Kiviat>) comment vous vous démarquez de vos concurrents
* Présentez les chiffres de votre étude d’adéquation produit/marché

# Stratégie

Maintenant que le lecteur a compris ce que vous proposez et votre marché, il est temps de lui détailler COMMENT vous aller faire :

Stratégie générale :

* Quelle est votre roadmap ?
* A quoi ressemble votre entreprise dans 1an ? 3ans ? 10ans ?

Marketing / Communication :

* Comment allez-vous faire connaitre votre offre ?
* A quoi ressemble votre calendrier de publication ?

Sales :

* Quels sont vos canaux ?
* Quel est le cycle de vente ?
* Quel est le prévisionnel de vente ?

RH :

* Quel est votre plan de recrutement ?
* Travaillez-vous avez des sous-traitants ?

Conseils :

* Continuer d’emmener le lecteur dans votre projet et présenter lui comment les choses vont se passer dès le premier jour.

# Finance

Nous arrivons à la partie finale de votre business plan. Il s’agit ici de démontrer à la fois que votre business est viable mais aussi que vous avez besoin de financement pour démarrer et/ou vous développer.

* Quel est votre provisionnel de chiffre d’affaires ?
* Quelles sont vos principales charges ?
* De combien avez-vous besoin et pourquoi ?

Conseils :

* Travaillez vos chiffres avec un expert-comptable
* Le meilleur financement reste la réalisation de ÇA ….
* Vous devez maitriser vos chiffres !

Entreprendre est une aventure et j’espère sincèrement que ce document vous a aidé à présenter votre activité.

Envoyez-moi votre document, je le relirai et vous donnerai mes ultimes conseils avant que vous ne commenciez à le diffuser.

[>>> Correction de Business Plan <<<](https://www.sebastien-morele.fr/correction-de-business-plan/)