



CHAMBRE DE COMMERCE,
D'INDUSTRIE ET DE SERVICES
DE LA MOSELLE



SYNERGIE
CENTRE EUROPEEN D'ENTREPRISE & D'INNOVATION

LES FICELLES D' UN PLAN D'AFFAIRE REUSSI

Thierry SIDOT

Forum Entreprendre 2010

Deux écoles ...

- *Un plan d'affaire ne sert à rien ...*
- *Sans plan d'affaire ... point de salut*

Une 3^{ème} voie ?

le plan d'affaire comme :

- *outil d'inventaire des opportunités*
 - *anticipation des risques*
 - *Outil de recherche de fonds*
-

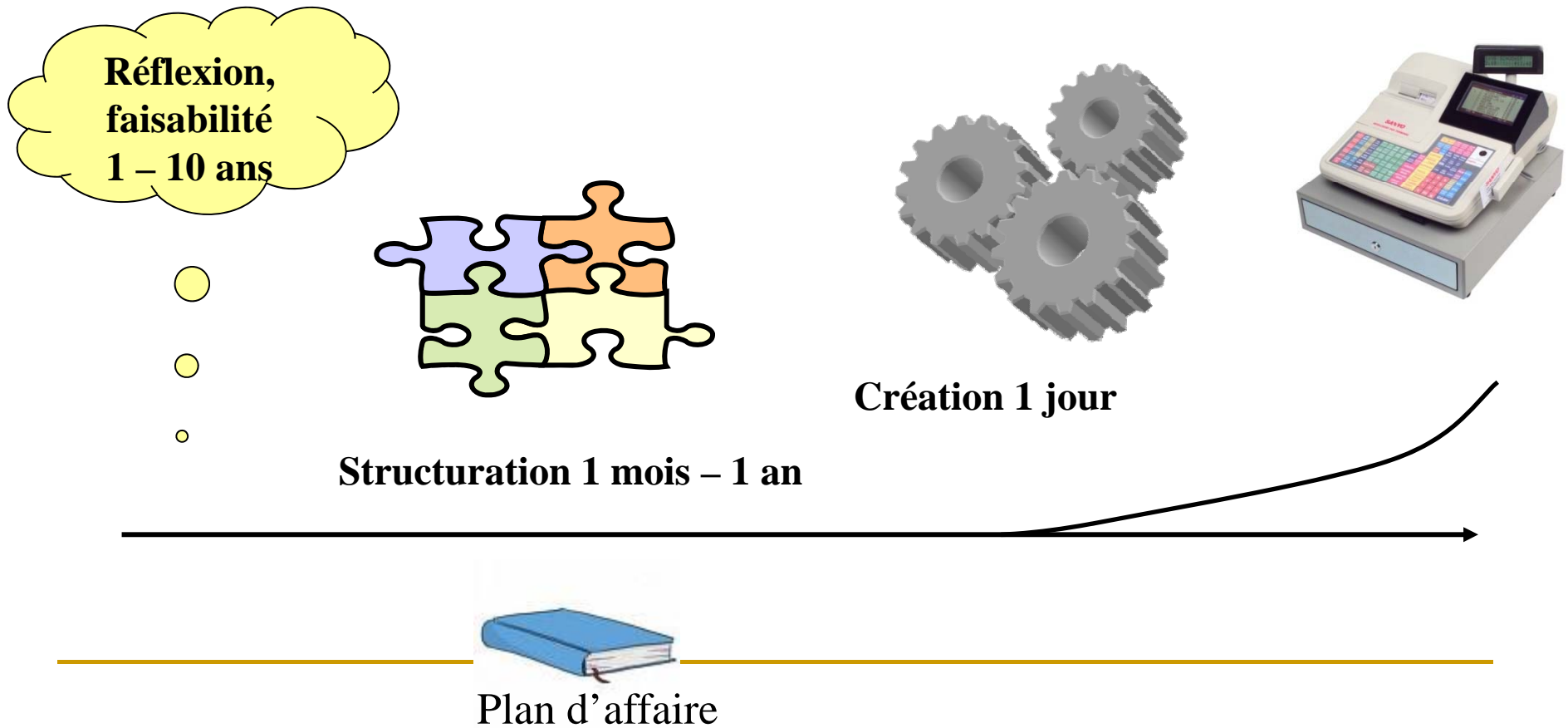
Qu'est ce qu'un plan d'affaire ?



- *Un résumé écrit qui énonce ce que vous désirez accomplir et les moyens que vous entendez mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs*
 - ❑ Outil de structuration, pense-bête, journal de bord
 - ❑ Document non figé ... jusqu'à sa divulgation
 - ❑ D'abord pour vous ... puis pour les financeurs
 - ❑ Vecteur de votre image de marque



Chronologie d'élaboration



Les rubriques du plan d'affaire

- ❑ résumé opérationnel
- ❑ description produit & service
- ❑ diagnostic stratégique : analyse des différents modèles, constat de carence, ma valeur ajoutée / les autres
- ❑ le créateur & l'équipe : votre histoire, vos motivations
- ❑ Marché : analyse, stratégie de positionnement, concurrence
- ❑ Commercialisation : comment je vais vendre ?
- ❑ Eléments financiers
- ❑ en conclusion : stratégie de développement (que serai-je dans 3 ans ?)

Liste non exhaustive
Multiplicité des modèles

Les qualités de forme du plan d'affaire

- ❑ Rôle premier : susciter l'intérêt, vendre le projet
 - ❑ Esthétique : confort de lecture, dessins, schémas explicatifs, reliure
 - ❑ Volume : 12 à 15 pages maxi, hors annexes financières
 - ❑ Empreinte visuelle, logo, positionnement marketing fort d'entrée
 - ❑ Vulgarisation, mots simples (glossaire si besoin)
 - ❑ Ecrit par vous
 - ❑ Un projet non / mal compris est un projet non financé
-
- *« Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement, et les mots pour le dire arrivent aisément »*

Nicolas BOILEAU

1636 - 1711

Les qualités de fond du plan d'affaire

- ❑ « Quel est le problème ? »
 - ❑ En quoi suis-je une solution ? Ma valeur ajoutée / autres ?
 - ❑ Cette valeur ajoutée est elle prioritaire pour le client ?
 - ❑ Bonne analyse & compréhension de l'environnement du projet
 - ❑ Analyse marché : tendances, acteurs, veille technique
 - ❑ Plan de développement commercial fondé et réaliste
 - ❑ D'où : Hypothèses financières réalistes
 - ❑ Marges de manœuvre, « porte de sortie », « plan B »
 - ❑ Montages juridiques simples
 - ❑ Associés stratégiques, non financiers
-

Le plan d'affaire et le processus de recherche de financement

- ❑ Processus nécessitant une phase de préparation : oral
- ❑ Connaissance « par cœur » de votre dossier
- ❑ ... et de quelques règles générales du financement des TPE
- ❑ Préparation aux « questions qui tuent »
- ❑ Comprendre la démarche des financeurs
- ❑ Démontrer la capacité du projet à rembourser les dettes
- ❑ Rassurer ...



Merci de votre attention
