





Module 5



Business plan - définitions

Business Plan ou Plan d’affaires

# Définition :

Document décrivant la stratégie financière et commerciale choisie pour mener à bien un projet entrepreneurial.

Le plan d'affaires ou plan de développement formalise par écrit les projections d'évolution d'une entreprise. Il découle du modèle

d'entreprise. Un plan d'affaires est un document officiel contenant les objectifs d’affaires, les

méthodes, la façon et les délais dont ces objectifs peuvent et doivent être atteints.

**Un document synthétique** qui permet à un entrepreneur de présenter de manière simple et efficace les tenants et aboutissants de son projet. Il doit présenter de façon argumentée le besoin de financement et le potentiel de rentabilité du projet ainsi que la vision du futur dirigeant concernant son entreprise.

**Que contient un business plan ?**

Si la définition d’un business plan est la même, le contenu du business plan quant à lui varie en fonction du type de projet. Vous devez toutefois - a minima - évoquer dans ce document :

* L’activité de l’entreprise : présentez vos produits ou services en mettant en avant les avantages de votre offre.
* L’équipe dirigeante : montrez que le management est composé de personnes dont les compétences s’allient pour mener à bien ce projet
* L'étude du marché : démontrez que l'opportunité commerciale est bien réelle. Définissez aussi précisément que possible votre clientèle cible.
* La stratégie : expliquez comment vous allez vous différencier de vos principaux concurrents et comment vous allez trouver des clients.
* Le plan financier : quels sont les besoins financiers et les retours sur investissement attendus ?

**A quoi sert un business plan ?**

Le business plan a trois objectifs principaux. Il permet de :

1. **Vérifier la viabilité de votre projet** : que vous envisagiez de vendre un nouveau service ou de vous lancer à l’export, votre business plan va vous permettre de déterminer la pertinence de votre projet d'un point de vue stratégique et financier. Le business plan est comme un filtre : à travers lui, vous affinez vos idées, planifiez, et chiffrez vos actions.
2. **Convaincre des partenaires commerciaux ou financiers** de la qualité de votre projet : pour être crédible auprès de partenaires externes, vous devez leur présenter un projet viable, avec un plan financier qui confirme sa rentabilité avec des éléments concrets.
3. **Servir de guide lors de la mise en place du projet** : pour le chef d’entreprise, comme pour son équipe, le business plan sert de point de repère tout au long de la mise en place.