

Modèle de Business Plan : Structure et Guide de Rédaction

1. Résumé Opérationnel (Executive Summary)

- Vision et mission de l'entreprise : quelle est la raison d'être du projet ?
- Problème identifié : quel besoin spécifique du marché adressez-vous ?
- Solution proposée : description concise de votre produit ou service.
- Avantage concurrentiel : pourquoi votre offre est-elle unique ?
- Objectifs financiers clés : chiffres d'affaires et rentabilité visés à 3 ans.

2. Présentation de l'Entreprise et de l'Équipe

- Structure juridique et historique du projet.
- Présentation des fondateurs : parcours, expertises et rôles.
- Répartition du capital social et actionnariat.
- Partenaires stratégiques et soutiens actuels.

3. Analyse du Marché et Stratégie

- Taille et tendances du marché cible (marché total, adressable et capturable).
- Analyse de la concurrence : forces, faiblesses et parts de marché.
- Segmentation de la clientèle : définition des personas cibles.
- Positionnement de l'offre : prix, qualité et image de marque.

4. Plan Opérationnel et Marketing

- Stratégie d'acquisition client : canaux de communication et marketing.
- Processus de production ou de prestation de services.
- Organisation logistique et ressources humaines nécessaires.
- Plan de développement commercial : étapes clés et calendrier de lancement.

5. Plan Financier

- Plan de financement initial : besoins en investissement et ressources disponibles.
- Compte de résultat prévisionnel sur 3 ans.

- Plan de trésorerie mensuel pour la première année.
- Calcul du seuil de rentabilité (point mort) : quand l'activité devient-elle rentable ?