

Projet/firme

Adresse de contact

Auteur

Date

Copyright *UBS et IFJ Institut für Jungunternehmen, Saint-Gall*

Le business plan

Introduction

Le business plan est outil important et utile pour toute direction générale, tout conseil d'administration et tout entrepreneur. Peu importe si l'entreprise ne se trouve qu'en phase de planification/ d'étude générale, ou si elle est déjà bien ancrée dans le marché, il faut prendre les justes décisions entrepreneuriales. Dans un premier temps, le business plan permet une analyse de la situation. Ensuite, il s'agit de fixer les objectifs, avant de planifier et de budgétiser les mesures qui doivent conduire l'entreprise au succès. Des objectifs et mesures budgétisés découlent alors les besoins de capitaux et de financement. Afin d'obtenir un premier aperçu, le business plan light présent est parfaitement suffisant. Cet aide à la planification suffit également pour les petites entreprises déjà existantes ou pour des projets relativement simples. Plus un projet est innovant, risqué et complexe, plus les exigences de planification augmentent. Dans ce cas, cela vaut la peine d'élaborer un business plan détaillé. Vous trouverez un modèle détaillé de business plan et des exemples-types venant de la pratique aux adresses www.ifj.ch, www.estarter.ch et www.ubs.com.

Etapes du processus :

1er étape : Décrivez brièvement l'entreprise, votre secteur d'activité et sur quelles personnes elle s'appuie.

2e étape : Analysez la situation actuelle et future de l'entreprise. Expliquez aussi précisément que possible quels sont les points forts et faibles de votre entreprise que vous considérez comme les plus importants. Essayez de définir clairement ce qui fait le succès de votre entreprise face à la concurrence. Définissez de plus les opportunités, les risques et les défis les plus significatifs pour l'avenir de votre entreprise.

3e étape : Présentez la situation du marché actuel de votre entreprise en mentionnant vos clients et vos offres. Il serait idéal d'indiquer ici également le nombre de clients par groupe et leur part du chiffre d'affaires total. Etablissez les mêmes paramètres pour votre marché à 3 ans.

4e étape : Enumérez ici les clients que vous pouvez présenter comme « bonne référence » ; décrivez brièvement les raisons pour lesquelles vos clients sont vraiment séduits par votre entreprise. Expliquez quelles mesures vous comptez prendre à l'avenir pour gagner de nouveaux clients, ou, le cas échéant, comment vous projetez de faire connaître votre entreprise auprès de votre clientèle-cible. Indiquez par quel intermédiaire vous souhaitez proposer vos prestations dans l'avenir, ou, le cas échéant, qui est censé vous aider à gagner des clients.

5e étape : Décrivez ici les mesures que vous planifiez d'introduire dans l'infrastructure afin d'atteindre vos objectifs. Déduisez-en les investissements ou nouvelles acquisitions pour les 3 prochaines années ; en outre, fixez les objectifs étape par étape avec des dates précises. Assurez-vous que ces objectifs sont mesurables ou vérifiables à la date prévue.

6e étape : Décrivez ici comment le chiffre d'affaires et les coûts de votre entreprise se sont développés durant les dernières années et quel développement vous avez planifié pour l'avenir.

7e étape : Elaborez quels sont les moyens financiers dont vous aurez besoin sur la base de votre planification financière et présentez ensuite ce besoin en capitaux en tant que demande adressée au destinataire du business plan . Faites ressortir quels sont les avantages que votre partenaire financier peut retirer en approuvant votre demande et quelles garanties vous apportez pour le financement. Un point important est en particulier la façon dont vous justifiez la manière dont vous contrôlerez les finances et la trésorerie de votre entreprise dans l'avenir.

Conseils :

1^e conseil : **Personnalisez votre business plan en fonction de chaque destinataire. Quels sont les buts concrets que vous souhaitez obtenir avec votre business plan et auprès de quel destinataire ?**

2^e conseil : **Pour le business plan également, c'est la première impression qui compte. Complétez donc votre business plan avec des pièces jointes attractives et très significatives.**

3^e conseil : **Considérez toute remarque critique ou question complémentaire des banques ou d'autres partenaires comme une chance d'optimiser votre business plan en permanence.**

1. Regards sur l'entreprise

Mot-clé	Question(s)	Descriptif				Détails ¹⁾
1.1 Entreprise	Quand a été ou sera fondée notre entreprise ? Combien de collaborateurs employons-nous aujourd'hui ?	Fondée le :	Inscription RC à :	Forme juridique :	Nombre de collaborateurs :	
1.2 Secteur	Quel est notre secteur d'activité ? Quelle est notre offre principale et quel est notre principal groupe de clients ?	Secteur :	Offre principale :		Principaux groupes de clients :	
1.3. Vision	Où souhaitons-nous aller avec notre entreprise ? Quel est notre but à long terme ?					
1.4. Valeurs de références financières	Quelle est notre situation financière au dernier bilan ? Quel est le montant actuel de notre carnet de commandes ?	Chiffre d'affaires :	Bénéfice d'exploitation avant intérêts et impôts :	Capital propre :	Capital de tiers :	
1.5 Personnes-clés	Quelles personnes-clés dans quelles fonctions contribuent au succès de notre entreprise ?	Nom :	Fonction :		Participation dans l'entreprise en % :	Collaboration dans l'entreprise en % :

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)

2. Situation actuelle et future

Mot-clé	Question(s)	Descriptif				Détails ¹⁾
2.1 Situation actuelle	Quels sont nos plus importants points forts dans l'entreprise ?					
	Quels sont nos plus gros points faibles dans l'entreprise ?					
	Comment nous différencions-nous de notre concurrent le plus direct ? Quelle est la recette de notre succès ?	Nom :	Chiffre d'affaires :	En quoi le concurrent est-il meilleur que nous ?	En quoi sommes-nous meilleurs que le concurrent ?	
2.2 Situation à 3 ans	Quelles sont les chances les plus importantes pour notre entreprise sur le marché ?					
	Quels sont les plus importants risques pour notre entreprise ?					
	Comment se développent les besoins de nos clients ? Quel avantage concret souhaitons-nous leur apporter à l'avenir ?					

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)

3. Le marché actuel et futur

Mot-clé	Question(s)	Descriptif				Détails ¹⁾
3.1 Notre marché actuel	Quelles sont nos offres et notre clientèle actuelles ?	Offre :	Clientèle :	Nombre de clients :	Part de CA en % :	
3.2 Notre marché à 3 ans	Quelles nos offres et notre clientèle prévisionnelles à 3 ans ?	Offre :	Clientèle :	Nombre de clients :	Part du CA en % :	

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)

4. Marketing

Mot-clé	Question(s)	Descriptif			Détails ¹⁾
4.1 Clients de référence	Qui sont nos clients de référence et pourquoi notre entreprise les séduit ?	Nom :	Raison de la satisfaction :	Part de CA en %:	
4.2 Fidélisation des clients	Que faisons-nous pour fidéliser notre clientèle existante ?				

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)

4. Marketing

Mot-clé	Question(s)	Descriptif			Détails ¹⁾
4.3 Ventes	Comment procédons-nous lors de l'acquisition d'une clientèle et de commandes nouvelles ?				
4.4 Publicité	Comment faisons-nous connaître notre entreprise au public ?				
4.5 Partenaires	Qui sont nos plus importants partenaires au niveau de la distribution et de la collaboration ?	Nom :	Collaboration :	Part de CA en %:	

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)

5. Infrastructure et étapes-clés

Mot-clé	Question(s)	Descriptif			Détails ¹⁾
5.1 Infrastructure	Quelles mesures relatives à l' infrastructure sont prévues (personnel, organisation, site, bureau, informatique, production, dépôt, etc.) ?				
5.2 Fournisseurs	Quels sont nos principaux fournisseurs ?	Nom :	Offre :	Part du volume d'achat en % :	
5.3 Etapes-clés	Quels sont nos prochaines étapes-clés , ou buts d'étape ?	Etapes-clés		Qui :	Quand :
5.4 Investissements	Quels investissements sont planifiés prochainement ?	Investissement :		Coûts (CHF)	Quand
		Total			

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)

6. Planification financière

Mot-clé	Question(s)	Descriptif							Détails ¹⁾
Budget et chiffres-clés du bilan	Comment se développe notre entreprise durant les années à venir sur le plan financier ? (en CHF 1 000)	COMPTE DE RESULTATS	2 ans avant	Année dernière	Budget (année en cours)	Année prochaine 20..	A 2 ans 20..	A 3 ans 20..	
		Chiffre d'affaires net							
		/./ Charges marchandises et matériel							
		Bénéfice brut							
		/./ Charges de personnel							
		/./ Charges marketing et distribution							
		/./ autres charges							
		/./ amortissements (de l'entreprise)							
		Bénéfice d'exploitation avant intérêts et impôts							
		/./ Charges financières							
		/./ Produits financiers							
		/./ Impôts							
		Résultat d'exploitation							
		/./ Résultat exceptionnel (charges des produits)							
		Bénéfice net							
		Dividendes							
		BILAN							
		Trésorerie							
		Débiteurs							
		Immobilisations							
Créditeurs									
Crédits bancaires à court terme									
Prêts									
Hypothèques									
autres capitaux de tiers à long terme									
Capital propre									

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)

7. Financement

Mot-clé	Question(s)	Descriptif	Détails ¹⁾
7.1 Besoin en capitaux	Quel besoin en capitaux résulte de notre planification financière ?		
7.2. Constitution du capital	Comment et avec quels partenaires le capital doit-il être constitué ?		
7.3. Demande de financement	Quelles demandes concrètes avons-nous vis-à-vis de la banque ou d'autres partenaires financiers (fournisseurs, clients, investisseurs privés, crédit-bail, affacturage, etc.) ?		
7.4 Avantage	Quel est l' avantage pour le baillleur de fonds s'il accepte notre demande ?		
7.5 Garanties	Quelles garanties pouvons-nous ou voulons-nous offrir à notre partenaire financier ?		
7.6 Controlling	Quelles mesures nous permettent de garder le contrôle permanent de nos finances et de notre trésorerie ?		

¹⁾ Pièces jointes conformément au numéro sur le document / ou registre dans le classeur.
(Pour l'établissement des diverses pièces jointes, vous trouverez des exemples-types et des check-lists gratuits dans la barre d'outils sur les sites www.eStarter.ch ou www.ifj.ch.)