

LE BUSINESS PLAN

GRATUIT



TÉLÉCHARGEZ VOTRE GUIDE

SOMMAIRE

1. QUI SUIS-JE ?

2. UN BUSINESS PLAN, C'EST QUOI ?

3. VALIDER SON IDÉE

4. SON CLIENT CIBLE

5. CRITÈRES À RESPECTER

6. LA STRUCTURE LOGIQUE

7. LES 6 ÉTAPES D'UN BON BUSINESS PLAN



QUI SUIS-JE ?

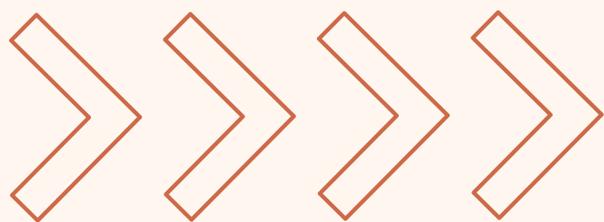
CEO DE CESAREA AGENCY, FONDATRICE DE GIRL BOSS

- DIPLÔMÉE EN MASTER DE RECHERCHE EN ÉTUDES LITTÉRAIRES ET TITULAIRE DU CAPES.
- J'AI ÉTÉ PROFESSEUR DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE À L'UNIVERSITÉ AIX-MARSEILLE.
- EN PARALLÈLE DE MES ÉTUDES, J'AI DÉBUTÉ DANS L'ENTREPRENEURIAT EN 2016. CELA FAIT DÉJÀ 7 ANS.

AUJOURD'HUI

JE SUIS AUJOURD'HUI À LA TÊTE DE DEUX ENTREPRISES DONT CESAREA AGENCY, ORGANISME DE FORMATION SPÉCIALISÉ DANS LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ.

JE M'APPELLE AXELLE



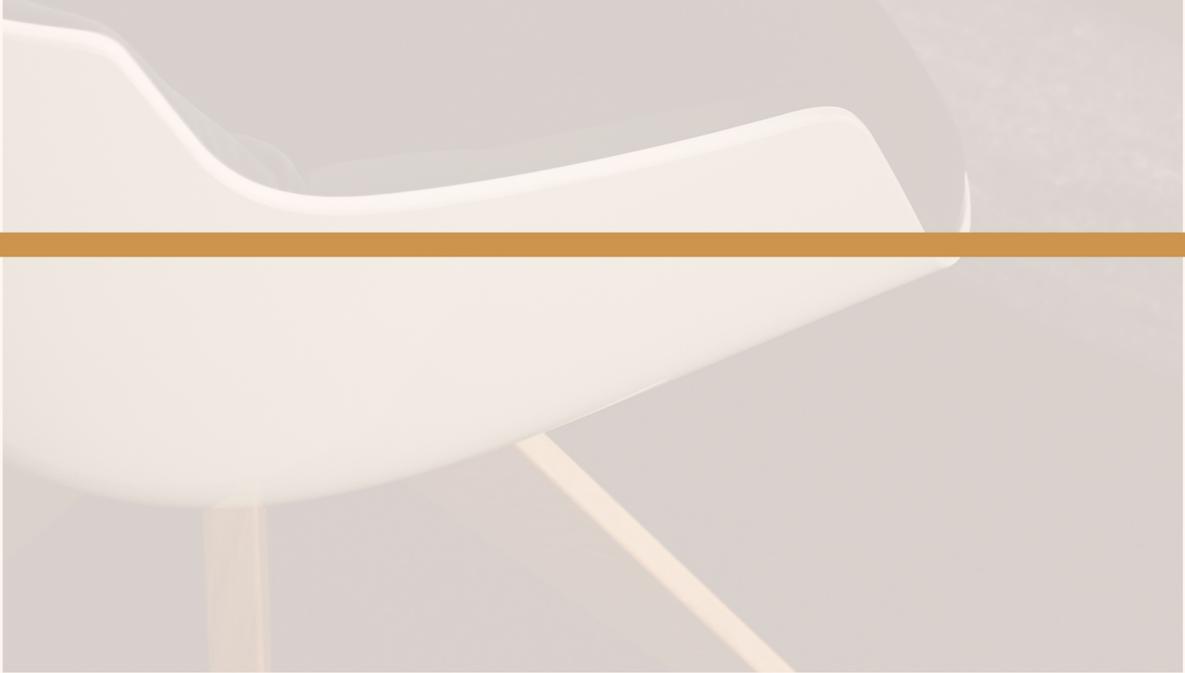
WWW.GIRL-BOSS.COM



BUSINESS PLAN



C'EST QUOI ?



CESAREA

À QUOI SERT UN

BUSINESS PLAN ?

FAIRE UN BUSINESS PLAN (OU PLAN D'AFFAIRES) CONSISTE À RÉDIGER UN DOSSIER DE PRÉSENTATION DE VOTRE PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE.

C'EST LA PREMIÈRE CONCRÉTISATION DE VOTRE PROJET.

CE TRAVAIL, QUI PEUT PARAÎTRE FASTIDIEUX. POURTANT, IL VOUS PERMETTRA DE MESURER LA PERTINENCE ET LE NIVEAU D'ABOUTISSEMENT DE VOTRE PROJET. CELA PERMETTRA AUSSI DE VÉRIFIER SON RÉALISME PAR RAPPORT AU MARCHÉ, ESTIMER SA RENTABILITÉ. ENFIN, LE BUSINESS PLAN VOUS PERMETTRA DE CONVAINCRE VOS ÉVENTUELS FINANCEURS OU ASSOCIÉS DE VOUS SOUTENIR.

BUT DU

BUSINESS PLAN

LE DOSSIER QUE VOUS ALLEZ CONSTITUER DOIT PERMETTRE AU LECTEUR DE :

- COMPRENDRE RAPIDEMENT DE QUOI IL S'AGIT, À QUEL BESOIN RÉPOND LE PRODUIT OU SERVICE PROPOSÉ.
- IDENTIFIER LE PROFIL DU DIRIGEANT, ESTIMER SA CAPACITÉ À MENER LE PROJET À BIEN, SES MOTIVATIONS, OBJECTIFS ET ATOUTS.
- ÉVALUER SA VALEUR ET LE SÉRIEUX DE SA PRÉPARATION.
- PRENDRE POSITION SUR LE PROJET.

BUSINESS PLAN



VALIDER SON IDÉE

CESAREA

COMMENT VÉRIFIER SON IDÉE ?

MON PROJET :

CE QUE JE SAIS FAIRE :

CE QUE J'AIME FAIRE :

CE DONT MON AUDIENCE A BESOIN :

BUSINESS PLAN

LE CLIENT CIBLE

CESAREA

COMMENT TROUVER

SON PERSONA

UN PERSONA EST UN PERSONNAGE FICTIF QUI REPRÉSENTE VOTRE CLIENT CIBLE IDÉAL. LES ENTREPRISES UTILISENT SOUVENT LES PERSONAS POUR IDENTIFIER CONCRÈTEMENT UN PROFIL SUSCEPTIBLE D'ACHETER LE PRODUIT/SERVICE QUE L'ON VEUT LUI VENDRE.

POUR RÉALISER SON PERSONA, IL FAUT S'INTERROGER SUR SON CLIENT CIBLE :

- QUELLE EST SA SITUATION ?
- QUELS SONT SES DÉSIRS ET SES RÊVES, SES ASPIRATIONS ?
- QUELLES SONT LES CROYANCES QUI L'EMPÊCHENT D'AVANCER OU BIEN LES PRÉJUGÉS QU'IL PEUT AVOIR SUR LE BUT QU'IL VEUT ATTEINDRE ?
- QUELLES SONT SES PEURS ?

BRAVO, VOUS AVEZ DRESSÉ L'ARCHÉTYPES DE CLIENTS OU ACHETEURS POTENTIELS DE VOTRE OFFRE AFIN DE MIEUX LES COMPRENDRE, POUR MIEUX LES ATTEINDRE ET LES SATISFAIRE.

FICHE DE VOTRE PERSONA

NOM :

ÂGE :

GENRE :

STATUT MARITAL :

NOMBRE ET ÂGE DES ENFANTS

SECTEUR D'ACTIVITÉ

INTITULÉ DU MÉTIER :

§SALAIRE ANNUEL :

NIVEAU D'ÉTUDES :

TYPE DE LOGEMENT :

LOCALISATION :

DÉSIRS / RÊVES :

PEURS/ CROYANCES :

POINTS DE CONTACT

PRESSE

BLOGS / SITES WEB

RÉSEAUX SOCIAUX

TV/ SÉRIES

PODCASTS

MAGASINS PHYSIQUES

NOTES GÉNÉRALES :

BUSINESS PLAN

CRITÈRES À

RESPECTER

CESAREA

LES CRITÈRES À

RESPECTER

UN BUSINESS PLAN DOIT ÊTRE PRÉSENTÉ DE MANIÈRE CLAIRE, CONCISE ET PROFESSIONNELLE. IL DOIT AVOIR UNE MISE EN FORME ATTRAYANTE ET UNE STRUCTURE LOGIQUE. VOICI LES ÉLÉMENTS COURANTS D'UN BUSINESS PLAN COMPLET :

- DOSSIER PRÉCIS ET CONCRET.
- DOSSIER FACILE À LIRE, À COMPRENDRE.
- DOSSIER AYANT UNE STRUCTURE LOGIQUE.
- DOSSIER QUI COMPREND UNE ÉTUDE DE MARCHÉ, UN PLAN DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL SUR 12 MOIS, UN PLAN DE FINANCEMENT INITIAL ET SUR 3 ANS, UN COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL SUR LES 3 PREMIÈRES ANNÉES.

BUSINESS PLAN



LA STRUCTURE

LOGIQUE

CESAREA

LES 6 ÉTAPES

POUR RÉUSSIR

SON BUSINESS PLAN

1. EXECUTIVE SUMMARY : VOTRE BUSINESS PLAN DÉBUTE PAS UNE PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE ET "VENDEUSE" DE VOTRE PROJET.

2. PRÉSENTATION DE VOUS ET VOTRE ÉQUIPE. METTEZ EN ÉVIDENCE LE LIEN ENTRE VOS COMPÉTENCES, EXPÉRIENCES PASSÉES ET LE PROJET À VENIR.

3. PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET : COMMENT CETTE IDÉE EST-ELLE VENUE ? QUELLES SONT VOS MOTIVATIONS ? QUELS SONT VOS ATOUTS POUR RÉUSSIR ?

LES 6 ÉTAPES

POUR RÉUSSIR

SON BUSINESS PLAN

4. LA PARTIE ÉCONOMIQUE DU BUSINESS PLAN : PRÉSENTATION DU OU DES PRODUITS ET SERVICES / UNE PRÉSENTATION DU MODÈLE ÉCONOMIQUE (OU BUSINESS MODEL) QUE VOUS ALLEZ ADOPTER : DÉCRIVEZ COMMENT L'ENTREPRISE COMPTÉ CRÉER DE LA RICHESSE.

› ÉTUDE DE MARCHÉ : EXPLIQUEZ QUEL EST LE MARCHÉ DANS LEQUEL VOUS VOUS SITUEZ, DÉTAILLEZ LES CARACTÉRISTIQUES DES CLIENTS POTENTIELS, INDIQUEZ QUELS SONT VOS CONCURRENTS DIRECTS OU INDIRECTS, EXPOSEZ LES RISQUES LIÉS À VOTRE ENVIRONNEMENT ÉCONOMICO-JURIDICO-SOCIO-PROFESSIONNEL.

LES 6 ÉTAPES

POUR RÉUSSIR

SON BUSINESS PLAN

› LA STRATÉGIE QUE VOUS AVEZ RETENUE POUR PÉNÉTRER VOTRE MARCHÉ ET DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ : LA SEGMENTATION OPÉRÉE DU MARCHÉ, LE CHOIX DU COMBO PRODUIT/MARCHÉ, LE POSITIONNEMENT RETENU PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE, LES DÉCISIONS DE MIX MARKETING QUE VOUS AVEZ PRISES (POLITIQUE DE PRODUIT, DE PRIX, DE DISTRIBUTION ET DE COMMUNICATION).

› LE CHIFFRAGE DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL, EN VOUS APPUYANT LE PLUS POSSIBLE SUR DES ÉLÉMENTS CONCRETS.

LES 6 ÉTAPES

POUR RÉUSSIR

SON BUSINESS PLAN

**5. LA PARTIE FINANCIÈRE DU BUSINESS PLAN :
ELLE COMPORTE PLUSIEURS DOCUMENTS.**

TABLEAU DES INVESTISSEMENTS.

PLAN DE FINANCEMENT INITIAL.

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL SUR 3 ANS.

PLAN DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL SUR 12 MOIS.

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ.

PLAN DE FINANCEMENT À 3 ANS.

LE TABLEAU DES ANNUITÉS DE CRÉDIT SI EMPRUNT.

LES 6 ÉTAPES

POUR RÉUSSIR

SON BUSINESS PLAN

6. LA PARTIE JURIDIQUE.

LA PRÉSENTATION DU RÉGIME JURIDIQUE DE LA NOUVELLE ENTREPRISE DOIT SERVIR À EXPLIQUER ET JUSTIFIER LE CHOIX RETENU, À PRÉSENTER LA RÉPARTITION DU CAPITAL ET DES POUVOIRS EN DÉCOULANT.

7. LE SOMMAIRE : ESSENTIEL POUR FACILITER LA LECTURE. À PLACER APRÈS L'EXECUTIVE SUMMARY.

8. LA PARTIE DOCUMENTAIRE :

CETTE PARTIE DOIT FAIRE L'OBJET D'UN DOSSIER À PART POUR RÉUNIR TOUTES LES PIÈCES JUSTIFICATIVES ET NE PAS ALOURDIR LE BUSINESS PLAN.

VOUS SOUHAITEZ

EN SAVOIR + ?



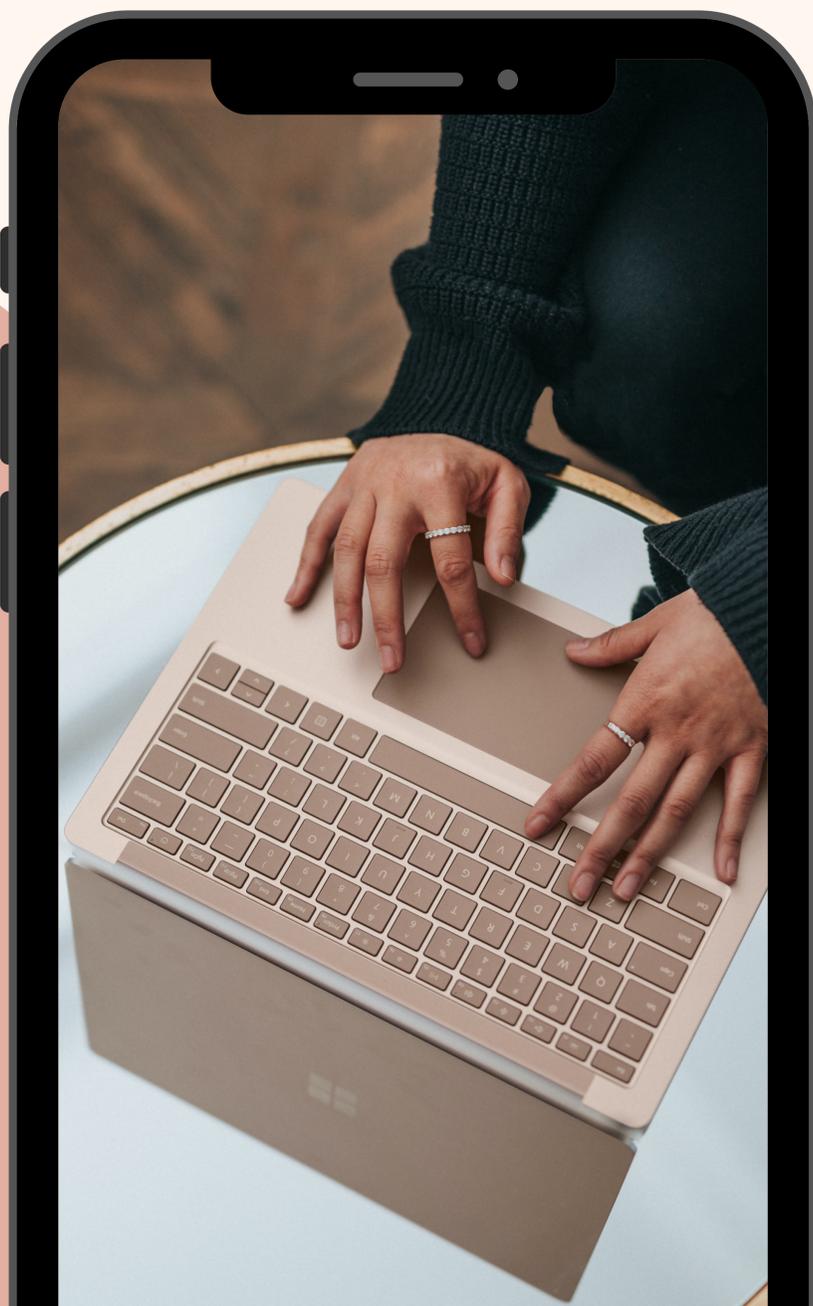
RDV TÉLÉPHONIQUE

RÉSERVEZ VOTRE RDV TÉLÉPHONIQUE GRATUIT POUR DÉCOUVRIR NOTRE ACCOMPAGNEMENT. LIEN DANS NOTRE BIO INSTAGRAM : @CESAREAAGENCY



GIRL BOSS VOUS ACCOMPAGNE

CES MISSIONS VOUS SEMBLENT IRRÉALISABLES ? NOUS VOUS PROPOSONS DES MÉTHODES POUR Y PARVENIR ÉTAPE PAR ÉTAPE.



GIRL BOSS
BY CESAREA AGENCY

Suivez - nous



Ig || @cesareaagency