



NOTICE EXPLICATIVE DU BUSINESS PLAN PACA ÉMERGENCE

Préambule

Le Business Plan (ou plan d'affaire) est un document qui décrit le projet d'activité, fixe des objectifs, définit les besoins en équipements, ressources humaines, etc., et précise les besoins financiers. Il a pour objectif de déterminer la faisabilité et la rentabilité du projet.

Le Business Plan communiqué à PACA Émergence doit permettre à l'équipe d'investissement une bonne compréhension de l'activité et du projet, de la stratégie de développement, ainsi que des motivations des dirigeants.

Le Business Plan doit donner une vision crédible et réaliste de l'entreprise à moyen terme, ainsi que des moyens pour y parvenir.

L'élaboration d'un Business Plan « type » PACA Émergence a pour but d'optimiser les délais de la phase d'étude.

En fonction de la nature du projet, du métier de l'entreprise et de son âge, les informations à porter dans ce Business Plan sont évidemment variables et ajustables.

1 – LA SOCIETE

Qui est la société, quelle est sa situation générale, quel est son métier

1.1 – Présentation générale

⇒ Les renseignements généraux essentiels qui permettent de situer la société.

- Raison sociale
- Enseigne commerciale
- Adresse du siège social
- Adresse des établissements
- Coordonnées
- Forme juridique
- Capital social
- Date de création
- N° URSSAF
- N° fiscal
- Nom du ou des dirigeants et fonction
- Partenaires bancaires
- Correspondant BPI
- Expert-comptable
- Commissaire aux comptes
- PRIDES ou pôle de compétitivité
- Partenaires juridiques (vie sociale de la société, propriété intellectuelle)
- Réseaux qui accompagnent le dirigeant

1.2 – L'équipe dirigeante

⇒ Présentation du parcours des dirigeants jusqu'à leur arrivée dans la société

(Les CV sont en annexe)

⇒ Fonction des dirigeants dans l'entreprise et répartition des tâches

⇒ Quelles sont leurs expériences et compétences en termes de gestion et contrôle de gestion et de trésorerie

1.3 – Le capital

- ⇒ Le nombre de titres et leur valeur nominale
- ⇒ Les associés et pourcentages du capital
- ⇒ La répartition du capital diluée en cas d'existence d'obligations convertibles en actions, de bons de souscription d'action...

1.4 – Organigramme juridique

Le cas échéant :

- ⇒ Position de la société dans son groupe
- ⇒ Description du groupe
- ⇒ Présentation des filiales

1-5 – Organisation de la société

- ⇒ L'organisation fonctionnelle de la société
- ⇒ Y a-t-il un plan RSE (responsabilité sociétale des entreprises) en vigueur dans la société

1.6 – L'activité

- ⇒ Quel est le métier de l'entreprise
- ⇒ Quels sont les produits et services offerts : description, stade d'avancement du développement
- ⇒ Quels sont les savoir-faire
- ⇒ Quelles sont les applications des produits et services de l'entreprise
- ⇒ Quels sont les canaux de distribution
- ⇒ Quelle valeur ajoutée de l'entreprise par rapport au secteur, au marché
- ⇒ Quelle valeur ajoutée de l'entreprise en terme d'innovation technique, de process, de concept

1.7 – La production

- ⇒ Quel est le process de production du produit ou du service
- ⇒ Quelle est l'analyse des coûts de production
- ⇒ Quel est le cycle de production

1.8 – Les clients existants

- ⇒ Description du portefeuille client : nature des clients (taille, clients directs, clients indirects), répartition géographique, répartition des principaux clients (par typologie, en % du CA)
- ⇒ Les conditions de ventes et/ou les contrats commerciaux
- ⇒ Les relations et habitudes : politique de prix, politique de services, moyens de fidélisation, qualité de la perception de la société par les clients, degré de dépendance des clients vis-à-vis de la société

1.9 – Les moyens

- ⇒ Quels sont les moyens à disposition de l'entreprise pour mener son activité et la contrôler
- ⇒ Moyens en : R&D, production, sous-traitants, locaux, protection industrielle (les brevets), commercial (équipe de vente), gestion et contrôle de gestion, ressources humaines (effectifs), financiers
- ⇒ Quel est le degré de maîtrise de ces moyens
- ⇒ Quels en sont les points faibles et les points forts, les insuffisances éventuelles

1.10 - L'activité et la société en chiffres

- ⇒ Quel est le modèle économique ⇔ quelle est la stratégie mise en place pour gagner de l'argent ?
 - ⇒ Le compte de résultat synthétique historique
 - ⇒ La formation du BFR historique
- (Les comptes sont en annexe)

2 – L'ENVIRONNEMENT DE LA SOCIETE

Où évolue la société

2.1 – Le secteur d'activité

- ⇒ Description et organisation du secteur d'activité
- ⇒ Etat de l'art en matière de technologie et/ou d'usage
- ⇒ Les acteurs principaux du secteur,
- ⇒ Les filières
- ⇒ La législation applicable et son évolution
- ⇒ Les enjeux
- ⇒ Les opportunités et menaces

2.2 – Le marché

- ⇒ Taille et évolution (sources à citer, étude de marché)
- ⇒ Niveau de maturité du marché
- ⇒ Description, segmentation
- ⇒ Présence à l'export ou pas
- ⇒ Les usages et attentes des clients : attentes en matière de services, usages dans les modes et délais règlements
- ⇒ Les barrières à l'entrée
- ⇒ Opportunités et menaces

2.3 – La concurrence

- ⇒ Identité et description rapide des principaux concurrents
- ⇒ Rapports de force entre les concurrents
- ⇒ L'offre commerciale concurrente
- ⇒ Forces et faiblesses de la concurrence

3 – LE PROJET DE DEVELOPPEMENT

Quel a été le développement jusque là et quel est le projet de développement objet du dossier

3.1 – Le développement historique

- ⇒ Quelle a été la stratégie de développement menée jusqu'ici
- ⇒ Où en est l'entreprise dans son développement

3.2 – Le projet de développement

- ⇒ En quoi consiste le développement à venir : poursuite de la stratégie, nouvelle stratégie, croissance externe, nouveaux marchés...
- ⇒ Quelle est la vision du chef d'entreprise de sa société à 3 ans à l'échelle des chiffres prévisionnels demandés, au-delà à 5 ans
- ⇒ Quelle est la légitimité de l'entreprise en regard du développement projeté : est-elle en position de leader, son innovation est-elle déterminante, a-elle les canaux de distribution déjà en place...
- ⇒ Les objectifs à 3 ans : en termes de CA, en termes de répartition des ventes, en termes de rentabilité
- ⇒ Quel est le modèle économique possible ou à adopter : qu'est ce qui est facturé, où se font la marge et la valeur ajoutée, quelles sont les variables d'ajustement
- ⇒ Quels plans d'action à mettre en place pour l'ensemble des domaines concernés : organisation et gestion, innovation, ressources humaines, production, commercial et marketing, finance...
- ⇒ Quelle est l'action RSE (responsabilité sociétale des entreprises) à venir
- ⇒ Quels sont les réseaux qui vont ou qui pourront accompagner le dirigeant dans ce développement
- ⇒ Qu'est-ce qui peut ralentir le développement ?
- ⇒ Quelles sont ou risquent d'être les plus grosses difficultés ?

3.3 – Les moyens à mettre en place

- ⇒ Pour parvenir à la réalisation des objectifs stratégiques, quels moyens à mettre en place en : R&D, approvisionnement et sous-traitance, production, marketing et communication, force de vente, gestion et organisation, fonds de roulement de départ...
- ⇒ Récapitulation chiffrée des besoins

Nature besoins	N	N+1	N+2	N+3	Totaux
Totaux					

4- LES CHIFFRES PREVISIONNELS

La traduction du projet de développement en chiffres

4.1. - L'exploitation prévisionnelle

⇒ Compte de résultat prévisionnel détaillé sur 3 exercices comptable et l'exercice en cours

Exploitation prévisionnelle	N	% (0,00)	N+1	% (0,00)	N+2	% (0,00)	N+3	% (0,00)
CA produit 1								
CA produit 2								
CA produit 3								
CA total								
<i>Evolution</i>								
Achats consommés								
Sous-traitance								
MB								
Autres Charges externes								
Dont loyer crédit bail								
VA								
Frais de personnel								
Impôts & taxes								
E.B.E.								
Dotation amortissements								
Frais financiers								
RC								
Production immobilisée								
Résultat exceptionnel								
Participation salariés								
Impôts société								
RN								
CAF								
Effectifs								

- ⇒ Formation du chiffre d'affaires : en nombre d'unités vendues, par famille de produits ou de services
- ⇒ Répartition du CA par client
- ⇒ Détail des charges
- ⇒ Tableau des effectifs prévisionnels
- ⇒ Mise en évidence de la capacité d'autofinancement prévisionnelle

4.2. – Le cycle d'exploitation prévisionnel

- ⇒ Les cycles de ventes
- ⇒ Evolution niveau des stocks
- ⇒ Délais encaissements clients
- ⇒ Délais règlements fournisseurs
- ⇒ Financement envisagé du cycle d'exploitation
- ⇒ Tableau d'évolution du BFR sur la durée du prévisionnel

4.3. – Détail de l'endettement prévisionnel

- ⇒ Les dettes existantes
- ⇒ Crédits à moyen ou long terme à négocier
- ⇒ Crédits baux à négocier
- ⇒ Autres dettes financières

4.4. – Les grandes masses des bilans prévisionnels

A	P
Actif immobilisé immatériel	FP
Actif immobilisé matériel et financier	Capitaux permanents
Actif circulant	Passif circulant
Actif financier	Passif financier court terme

4.5. – Le plan de financement

- ⇒ Tableau Emplois / Ressources sur l'exercice en cours et les 3 suivants ; voir ci-après
- ⇒ Commentaires
- ⇒ Détermination du besoin en fonds propres et quasi fonds propres
- ⇒ Mise en évidence du besoin du financement de PACA Émergence

Plan de financement				
	N	N+1	N+2	N+3
Emplois				
R&D				
Logiciels				
Marketing,				
Force de vente				
Immobilier				
Informatique				
Outillage				
Matériel production				
Divers corporels				
Inv. financiers				
Annuités dettes existantes				
Annuités dettes nouvelles				
Remboursement cca				
Distribution dividendes				
Variation BFR				
Total emplois	0	0	0	0
Ressources				
Capital fondateurs				
Capital investisseurs				
Autres FP fondateurs				
Autres FP investisseurs				
Prêts d'honneur				
Prêts participatifs				
Emprunts obligataires				
Comptes courants associés				
Subventions				
Avances remboursables				
Emprunts MLT				
Crédit vendeur				
CAF				
Total ressources	0	0	0	0
Solde trésorerie départ				
Solde	0	0	0	0
Solde cumulé	0	0	0	0

4.6. – Le plan de trésorerie détaillé sur l'exercice en cours et le suivant

- ⇒ Encaissements mensuels sur l'exercice en cours et le suivant
- ⇒ Décaissements mensuels sur l'exercice en cours et le suivant
- ⇒ En fonction des hypothèses de développement et de mise en œuvre des plans d'actions
- ⇒ Le plan de trésorerie doit être en cohérence avec les emplois et ressources annuels notés dans le plan de financement, et mettre en évidence les éventuels besoins de trésorerie dans l'exercice.