



- \ Conseils en création, reprise
- // et développement d'entreprise

Comment élaborer son business plan et obtenir ses financements?

- Comment présenter un business plan efficace ?
- Quelles informations doivent impérativement y figurer ?
- Comment préparer sa demande de financement pour en faciliter l'obtention ?

Présentation et tour de table

STG Consultants :

- Installé début 2016
- Développe une offre d'accompagnement dans le Morbihan depuis 2014
- Accompagnateur, financeur et responsable de structure depuis 2010 dans les réseaux associatifs et privés

STG Consultants est un cabinet de conseil aux entrepreneurs et futurs chefs d'entreprise, pour les accompagner sur l'ensemble des réflexions et démarches, de l'idée jusqu'au lancement de l'activité.

Accompagnements individuels (confidentialité et réactivité) et travail en réseau (multiplications des compétences et expertises) pour tout type d'entrepreneurs et de projets.

Définition du business plan

Le business plan :

Formalise par écrit les projections d'évolution de l'entreprise.

Doit permettre au lecteur de répondre à ces quatre questions :

D'où l'entreprise part-elle ?

Où va-t-elle ?

Comment compte-t-elle y aller ?

Selon quelle progression dans le temps ?

Son intérêt ?

Poser les idées clairement

Faire le tour des questions élémentaires avant le début de l'activité

Convaincre les partenaires et financeurs

Composition du business plan

La présentation du (des) porteur(s) de projet :

Formations et parcours professionnel

« CV rédigé », activités extra-professionnelles et réseau

Motivations entrepreneuriales

Situation familiale et financière

Célibataire, couple, enfants...

Tableau des ressources et charges mensuelles

A reproduire pour chaque porteur de projet.

Composition du business plan

La présentation du projet :

Description du projet

Son origine

Relations avec les partenaires, le réseau

La présentation de l'entreprise :

Historique de l'établissement et situation financière

(En cas de reprise ou développement)

Descriptif de l'entreprise

Capacité, présentation des locaux, situation géographique

Atouts de l'entreprise

Présentation de la clientèle

Présentation de la concurrence

Composition du business plan

Le projet d'exploitation :

- Définition des conditions d'exploitation

 - Politique de prix

 - Horaires d'ouverture

 - Nombre de salariés, volume horaire, quels postes...

 - Montage juridique et explication du choix

- Le cadre légal

- Prévisions des ventes et améliorations commerciales envisagées

La promotion :

- Outils marketing

 - Brochures, journaux, TV, Internet, marchés...

- Opérations événementielles

 - Inauguration, salons...

- Partenaires et relais

Composition du business plan

Les investissements envisagés :

Les besoins

Frais d'établissement

Matériel

Travaux

Trésorerie de démarrage

Présentation des principaux postes de dépense

Les annexes :

Pièce(s) d'identité

CV et diplôme en lien avec l'activité

Dernier avis d'imposition et 3 derniers relevés de compte bancaire

Echéanciers des crédits en cours

Devis travaux et matériel

Projets de bail, de statut

Lettres d'intention ou devis réalisés

Composition du business plan

Le prévisionnel financier :

Complet, sur 3 ans et réalisé par une structure reconnue avec principalement :

Le tableau de financement : besoins et ressources au démarrage

Le compte de résultat : CA et charges courantes

Le plan de trésorerie, pour évaluer la trésorerie nécessaire et l'inertie au démarrage

Il est important de maîtriser les principaux éléments du prévisionnel face aux financeurs

Conclusion du business plan

Synthèse

Reprendre les éléments importants et valorisants :

La définition courte du projet

Les atouts du (des) porteur(s) de projet

Un rapide tour du marché

(zone de chalandise, concurrence, clientèle...)

Les demandes en attente (premiers clients)

Les chiffres importants

(Chiffre d'affaires et son explication, principales charges, les besoins au démarrage, l'apport et la demande bancaire)

Remercier

Business plan

En résumé, le business plan doit :

Être clair, concis, motivant

Celui qui le lit ne connaît pas votre activité ; il a peu de temps et un financeur n'a pas spontanément envie de donner de l'argent

Être réaliste

Un BP trop fantastique ne sera pas pris au sérieux. Un excès de prudence trahira un manque de confiance

Être sobre et agréable à regarder

Sauf activité spécifique, restez simple et accessible à tout les lecteurs ; illustrez si nécessaire.

Montrer que vous avez conscience des risques

Business plan

En résumé, le business plan doit :

Répondre à l'acronyme Q Q O Q C C P :

Qui ?

Quoi ?

Où ?

Quand ?

Comment ?

Combien ?

Pourquoi ?

Et vous?

Vous aussi, vous devez :

Maîtriser votre business plan

L'importance de l'écrire vous-même

Maîtriser votre prévisionnel financier

Travaillez le avec votre accompagnateur, ne repartez pas sans en comprendre les principaux éléments

Restez humble, ouvert à la critique mais confiant

Un tuyau pour les financeurs ?

Plutôt deux :

Envoyez dès la prise de rendez-vous bancaire votre business plan et le prévisionnel d'activité

Le lecteur aura ainsi le temps de le lire avant le rendez-vous , de se documenter, de poser des questions pertinentes lors du rendez-vous

Prenez avec vous les annexes qui vous seront demandés

Vous avez anticipé

Vous connaissez le fonctionnement de la banque

Vous êtes pris au sérieux

Vous accélérez le travail bancaire et le délai de réponse



\ Conseils en création, reprise
\\ et développement d'entreprise

Steven GRAVOUIL

07 87 72 94 47

s.gravouil@stgconsultants.fr

36, rue Ampère

56 890 SAINT-AVÉ

www.stgconsultants.fr

