

Intervention du 20 novembre 2019 à la CCI de Côte d'Or
Mylène CARTIER, expert-comptable








Business plan

60' pour tout comprendre !

Qu'est-ce qu'un business plan ?

C'est un document détaillant le projet de création de l'entreprise et son évolution durant les premières années de son existence. Réel outil de communication et de pilotage, il est destiné au porteur de projet et aux tiers liés à son projet : partenaires, banquiers etc.

Quelles sont les 7 règles d'or à suivre ?

- 1. Valoriser l'équipe** 
 - ✓ Présentation du **porteur du projet, des personnes clés** et le rôle de chacun
 - ✓ Mise en avant des formations, **expériences**, réseaux
 - ✓ Présentation des **valeurs** soutenues
- 2. Montrer la valeur ajoutée du projet** 
 - ✓ Présentation du contexte (étude de marché)
 - ✓ Description de l'**offre** qui répond à un **besoin** du client
 - ✓ Explication de l'opportunité « **time to market** »
- 3. Expliquer la forme juridique retenue** 
 - ✓ Présentation du **régime fiscal** applicable au projet
 - ✓ Description du **régime social** du créateur
- 4. Décrire son « business model »** 
 - ✓ Explication du schéma (B2B, B2C, B2G)
 - ✓ « **Where is the money ?** » Qui paie ? Combien ? Pour quoi ?
- 5. Elaborer les données chiffrées** 
 - ✓ **Traduction du business model** à travers des informations financières (pertinentes et justifiées) pour montrer la rentabilité du projet
 - ✓ **Chiffre d'affaires ? Investissements ? Financement ? Bilan ? Compte de résultat ? Trésorerie ?**
- 6. Réaliser un « executive summary »** 
 - ✓ Mettre en avant les éléments clés du projet sur une seule page
 - ✓ Donner envie d'en savoir plus et de lire l'intégralité du business plan
- 7. Affiner son « pitch »** 
 - ✓ Savoir convaincre par le concept de son projet en 2'



Intervention du 20 novembre 2019 à la CCI de Côte d'Or
Mylène CARTIER, expert-comptable

Business plan

60' pour tout comprendre !

Quels sont les 6 indicateurs financiers à mettre en avant ?

1. Bilan prévisionnel

Photographie du **patrimoine** de l'entreprise à un instant T, à la date de clôture de l'exercice (année)

ACTIF	PASSIF
Ce que je possède	Ce que je dois
Investissements	Apport des associés
Clients dus	Emprunts
Trésorerie	Dettes

2. Compte de résultat prévisionnel

Document expliquant la création du **bénéfice** de l'entreprise sur un exercice = **produits** - **charges**



3. Plan de financement

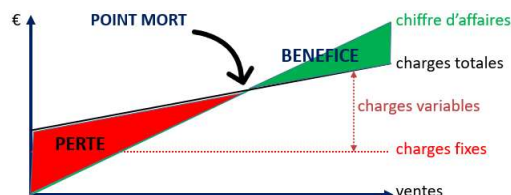
Document présentant les **besoins financiers** d'une entreprise et les **ressources financières** affectées en contrepartie.

4. Budget de trésorerie

Analyse de l'activité d'un point de vue bancaire pour mettre en évidence la trésorerie de l'entreprise = **encaissements** - **décaissements**

5. Seuil de rentabilité

Ou « **break even** » (point mort), correspond au montant de chiffre d'affaires à réaliser pour couvrir toutes les charges de l'entreprise.



6. Capacité d'autofinancement

Le montant de la trésorerie potentielle générée par l'entreprise, permettant d'assurer son financement = **produits encaissables** - **charges décaissables**

Dettes financières / CAF = capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes financières (emprunt)