

# YALI ENTREPRENEURS

## DEUXIÈME CAHIER

### D'ACTIVITÉS:

Rédiger votre business plan



Create. Innovate. Prosper.

[YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS](http://YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS)

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



## QU'EST-CE QUE YALIENPRENEURS?

YALIEntrepreneurs est une initiative dont le but est de vous aider à concrétiser votre idée d'entreprise.

En remplissant chacun des trois cahiers d'activités YALIEntrepreneurs, vous serez en mesure d'identifier les compétences, les intérêts et les grandes idées dont vous avez besoin pour concrétiser vos projets d'entreprise. Nous vous guiderons à travers les différentes étapes du processus de planification de votre activité, en étudiant les principales dispositions à prendre pour qu'une entreprise voie le jour et devienne prospère. Vous pourrez aussi mettre au point votre business plan qui vous aidera à présenter votre idée à des investisseurs potentiels, des partenaires et d'autres parties intéressées.

## DEUXIÈME CAHIER D'ACTIVITÉS YALIENPRENEURS | RÉDIGER VOTRE BUSINESS PLAN

Bienvenue au « Deuxième cahier d'activités YALIEntrepreneurs | Rédiger votre business plan ». Dans ce cahier d'activités, vous allez apprendre ce qu'il faut faire pour élaborer un business plan stratégique et réfléchi. Ce cahier d'activités reprend l'idée d'entreprise issue du Premier cahier d'activités pour créer un business plan qui en décrit les grandes lignes et explique comment vous allez la concrétiser. Êtes-vous prêt?

## RÉDIGER VOTRE BUSINESS PLAN

Le business plan constitue la pierre angulaire de votre entreprise. Un bon business plan vous guide à travers chaque étape, du démarrage à la gestion de votre activité. Votre business plan vous servira de feuille de route pour déterminer comment structurer votre nouvelle activité, la gérer et la développer. Votre business plan vous procurera une méthode pour bien réfléchir aux principaux éléments de votre activité.

## PREMIÈRE ÉTAPE:

En utilisant l'idée d'entreprise, veuillez répondre aux questions ci-dessous pour trouver des idées sur la façon de positionner votre future entreprise comme acteur majeur sur le marché.

1. Dans le « Premier cahier d'activités | Trouver l'entrepreneur qui sommeille en vous », vous avez identifié à la fois un défi et une solution d'entreprise unique. Inscrivez ici votre idée d'entreprise:

---

---

---

2. En tenant compte de l'idée d'entreprise que vous avez énoncée ci-dessus, répondez aux questions suivantes pour vous faire une idée précise de votre marché:

- **Demande:** êtes-vous certain qu'il existe un besoin pour votre produit ou service?

---

---

- **Taille du marché:** Environ combien de personnes environ seraient intéressées par votre produit ou service?

---

---

- **Emplacement:** Où résident vos clients et, de façon réaliste, jusqu'où pouvez-vous vous rendre pour les atteindre?

---

---

- **Saturation du marché:** Combien d'options semblables sont déjà à la disposition des consommateurs?

---

---

- **Tarification:** Que paient les clients potentiels pour ces autres options?

---

Un business plan peut vous aider à obtenir un financement ou à trouver de nouveaux partenaires commerciaux. Les investisseurs veulent avoir l'assurance qu'ils auront un retour sur leur investissement. Le business plan est l'outil que vous emploierez pour convaincre vos interlocuteurs qu'en travaillant avec vous, ou en investissant dans votre entreprise, ils feront un choix judicieux.

La plupart des business plans appartiennent à l'une des deux catégories suivantes : classique ou lean startup. Plus répandu, le business plan classique fait intervenir une structure standard et vous encourage à présenter chaque section dans le détail. En revanche, le business plan selon le modèle lean startup consiste en une synthèse des points les plus importants.

### **DEUXIÈME ÉTAPE:**

Beaucoup d'entrepreneurs conviendront qu'il vaut mieux trop se préparer que pas assez. À l'aide du tableau ci-dessous, élaborer votre business plan selon le modèle lean startup. Ne passez pas trop de temps à rentrer dans les détails car vous aurez l'occasion d'exposer chaque section lorsque vous rédigerez le business plan classique.

<b>Nom commercial:</b>	
<b>Identité</b> Inscrivez ici votre idée d'entreprise.	<b>Problème</b> Quelle difficulté votre entreprise résoudra-t-elle?
<b>Notre solution</b> Quelle solution unique votre entreprise propose-t-elle pour résoudre le problème ci-dessus?	<b>Marché cible</b> Quel est votre public cible? Fournissez des informations sur les caractéristiques démographiques de votre public.
<b>La concurrence</b> Qui sont vos concurrents sur le marché que vous cherchez à pénétrer? Veuillez à fournir la liste de tous vos concurrents, y compris les petites entreprises et les fournisseurs en ligne.	<b>Sources de revenus</b> Comment allez-vous vendre votre produit ou service à votre client ? Listez toutes vos sources possibles de revenus.
<b>Activités commerciales</b> Comment votre entreprise va-t-elle atteindre votre public cible? Comment prévoyez-vous d'informer vos clients nouveaux et récurrents au sujet de votre produit ou service?	<b>Dépenses</b> Quelles grosses dépenses prévoyez-vous de devoir engager pour démarrer votre entreprise?
<b>Équipe et principaux rôles</b> Dressez la liste des employés et partenaires de votre entreprise, ainsi que les rôles assurés par chacun.	<b>Jalons</b> Dressez la liste de vos objectifs SMART (judicieux) prioritaires, qui vous serviront aussi d'indicateurs de réussite. (Voir ci-dessous la définition des objectifs SMART.)

## OBJECTIFS SMART:

Un objectif SMART (judicieux) est spécifique (précis), mesurable, atteignable, réaliste et opportun. Vous trouverez ci-dessous un exemple d'objectif SMART : prévoir trois ateliers au cours des quatre mois à venir, avec 15 participants par session et un taux de satisfaction de 70%.

### TROISIÈME ÉTAPE:

Il est temps de rédiger le business plan classique. Cet exercice prend davantage de temps que l'élaboration du business plan selon le modèle lean startup, mais ne brûlez pas les étapes. Prenez le temps dont vous avez besoin pour adopter une attitude délibérée et une pensée critique à l'égard de votre future activité.

### ASTUCE:

N'oubliez pas, la création d'un business plan est l'une des étapes les plus importantes que vous franchirez. En effet, ce sera votre feuille de route pendant les premières années de votre activité. En général, un business plan est une projection sur plusieurs années qui présente l'itinéraire que vous comptez emprunter pour atteindre les objectifs SMART que vous vous êtes fixés. Un plan bien pensé vous permet aussi de prendre du recul et de réfléchir avec objectivité aux éléments clés de votre projet d'entreprise.

#### Résumé Analytique

Un résumé analytique est une présentation générale de votre activité. Cette partie doit être claire, concise et aller droit au but. Nous vous recommandons de consulter à nouveau cette section pour revoir votre travail lorsque vous aurez rédigé les autres parties du business plan afin d'en assurer la cohérence et de veiller à ce qu'il ne contienne pas d'inexactitudes. Les éléments clés d'un résumé analytique répondent aux questions suivantes:

- **Quelle difficulté votre idée d'entreprise résoudra-t-elle?**
- **Quel produit ou service votre entreprise proposera-t-elle?**
- **Qui sont vos clients cibles?**
- **Quels sont vos objectifs pour votre entreprise?**

---

---

---

---

---

---

---



## Gamme de services ou de produits

Décrivez dans le détail ce qu'est votre produit ou service et la façon dont il répondra aux besoins de votre clientèle. Présentez les atouts de votre produit ou service, les avantages qu'il possède par rapport à ses concurrents, et le stade actuel de son développement (par ex., idée, prototype ou autre). Veillez à préciser:

- Les produits ou services que votre entreprise proposera.
- Votre structure tarifaire.
- La phase actuelle du cycle de vie de votre produit ou service.
- Le type de droits de propriété intellectuelle que vous détenez pour votre produit ou service.

---

---

---

---

---

---

---

---

Produit/Service:	Structure tarifaire/Coût:
Produit/Service:	Structure tarifaire/Coût:
Produit/Service:	Structure tarifaire/Coût:

## Marketing et Ventes

Expliquez comment votre entreprise sera axée sur ses clients par l'intermédiaire de ses stratégies de marketing et ventes. Dans cette partie, votre objectif est d'expliquer de quelle façon vous attirerez vos clients et les conserverez. Vous expliquerez comment vous concrétiserez une vente. Vous reviendrez sur cette partie plus tard au moment de faire le montage financier, afin de veiller à décrire de façon exhaustive vos stratégies de marketing et de ventes. Répondre aux questions:

- Comment prévoyez-vous de développer votre entreprise?
- De quelle façon communiquerez-vous avec vos clients?
- Comment allez-vous vendre votre produit ou service?

---

---

---

---

---





## COMPTE DE RÉSULTAT:

Utilisez le tableau ci-dessous pour calculer les frais de démarrage de votre activité. Modifiez les postes de dépenses ou ajoutez-en de nouveaux qui correspondent à votre activité. Inscrivez les dépenses ponctuelles et mensuelles dans les colonnes adéquates. Les estimations doivent figurer dans la colonne Budget. Le montant total du financement nécessaire correspond au montant total estimé nécessaire pour

Dépenses ponctuelles	Budget
Loyer	
Dépôt de garantie	
Premier mois de loyer	
Eau, électricité, etc. + divers	
<b>Coûts d'amélioration</b>	
<b>Coûts des stocks</b>	
<b>Divers</b>	
Signalétique	
Technologie	
Honoraires juridiques	
<b>Dépenses mensuelles</b>	
Loyer	
<b>Employés</b>	
Salaire(s)	
Assurances	
<b>Matériel</b>	
<b>Marketing</b>	
<b>Divers</b>	

Si vous avez envie d'étudier de façon plus poussée les aspects financiers concernant votre startup, rendez-vous sur le site de la [Small Business Association](#) (Association américaine des petites entreprises, en anglais) pour consulter le guide des étapes à

### **PROCHAINES ÉTAPES:**

**BRAVO!** Vous avez fini le Deuxième cahier d'activités, et vous disposez maintenant d'un business plan à montrer à des investisseurs potentiels! N'oubliez pas de nous faire part de vos expériences sur les réseaux sociaux en utilisant le hashtag **#YALIEntrepreneurs!**

## MODÈLE DE BUSINESS PLAN FINALISÉ

Nom: \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise: \_\_\_\_\_

### Résumé analytique

### Description de l'entreprise

### Analyse de marché

### Gamme de services ou de produits

### Marketing et ventes

### Demande de financement

### Montage financier

## COMPTE DE RÉSULTAT

Dépenses ponctuelles	Budget
Loyer	
Dépôt de garantie	
Premier mois de loyer	
Eau, électricité, etc. + divers	
<b>Coûts d'amélioration</b>	
<b>Coûts des stocks</b>	
<b>Divers</b>	
Signalétique	
Technologie	
Honoraires juridiques	
<b>Dépenses mensuelles</b>	
Loyer	
<b>Employés</b>	
Salaire(s)	
Assurances	
<b>Matériel</b>	
<b>Marketing</b>	
<b>Divers</b>	