



**LE SOUS LOUEUR**  
SEBASTIEN MORE

## MODULE 3 **BUSINESS PLAN**

Présenter l'équipe

## CONCIERGERIE

VERSION 1 - 16.09.21





## MODULE 3 **BUSINESS PLAN**



### SOMMAIRE

- Conseils de réalisation
- Présenter son activité
- Présenter le besoin, la problématique
- Présenter sa solution
- Présenter le marché
- Présenter son business model
- Présenter sa stratégie, son plan d'actions
- **Présenter l'équipe**
- Présenter un prévisionnel financier
- Présenter une analyse des risques

## MODULE 3 : Présenter l'équipe

« Si vous identifiez une **compétence manquante** (ex : vous souhaitez faire un site internet, mais sur les 3 fondateurs, aucun ne sait coder) **dites-le** et proposez une solution (embauche d'un informaticien, contrat avec une agence web, etc.) »

« A la fin de la partie, n'hésitez pas à **souligner de nouveau** que l'ensemble de l'équipe possède les compétences nécessaires. »

« **Démarquez** bien qui fait quoi ; un tableau peut être utile. »

« L'équipe doit être **à temps plein** sur le projet. Une équipe engagée seulement à mi-temps est gage d'échec. »

« Cette partie peut également se mettre beaucoup **plus tôt** dans le business plan si votre **expérience** parle pour vous et constitue un sérieux atout pour le projet. »

## MODULE 3 : Présenter l'équipe

### Les erreurs à éviter

#### — Erreur 1

« **Attribuer trop de fonctions** et de compétences à une seule personne. Une personne ne peut pas être experte dans tous les domaines. »

#### — Erreur 2

« Présenter dans cette partie des **personnes qui ne sont pas vraiment impliquées** sur le projet. Cela se retournera contre vous. **Soyez honnête.** »

#### — Erreur 3

« **Ne pas demander de l'aide.** Si vous cherchez à lever des fonds et que vous savez qu'il vous manque une compétence, **DITES-LE !** Votre Business Angel pourrait vous ouvrir son carnet d'adresses. »

## MODULE 3 : Présenter l'équipe - L'équipe dirigeante

Il s'agit ici de montrer que l'équipe qui dirige la société a **toutes les compétences**:

**Techniques**, pour mener à bien le projet (un boulanger doit savoir faire du pain)

**Commerciales**, pour pouvoir VENDRE (il ne sert à rien de faire du pain s'il reste en stock, il faut quelqu'un pour le vendre au comptoir et favoriser l'achat récurrent)

**Financières**, pour gérer le projet et s'assurer que l'argent investi dans le projet sera bien utilisé. C'est une garantie indispensable pour l'investisseur.



*« Il faut montrer que **l'expérience passée** de chaque membre va servir à **l'entreprise actuelle** et souligner pourquoi chaque personne de l'équipe va **contribuer au succès** de l'entreprise. Il est également important d'indiquer comment chaque personne va pouvoir “**se nourrir, se loger et subvenir à ses besoins**” (économies personnelles ? Rémunération par l'entreprise ? Indemnités chômage ?). »*

## MODULE 3 : Présenter l'équipe

Les trois fondateurs ont des compétences différentes.

	Terrain	Financier	Commerce
	Marcel Godon	Jean-Luc Potiron	Patrick Sarmy
EXPERTISE	Location courte durée Conciergerie Ménage	Valorisation/Optimisation financière Fiscalité/Droit Stratégie	Management Prospection commerciale Marketing et Business plan
EXPERIENCE	Gestion d'équipe hôtellerie Gestion équipe blanchisserie	Entrepreneuriat Maîtrise des outils et acteurs financiers Connaissance du marché	Développement commercial
POSTE	Optimisation opérationnelle	Création du réseau Optimisation financière	Développement marketing/commercial

## MODULE 3 : Présenter l'équipe - Le board

Un *board* est un **groupe de conseillers** que vous réunissez autour de votre projet afin de vous **guider dans votre développement**. Il s'agit de **personnes indépendantes** qui auront le courage de vous dire de manière neutre ce qu'ils pensent de votre stratégie, de vos choix et pourront vous aider.

Qui est au *board* ?

Quelles sont leurs **compétences** ?

Quels **réseaux** chaque personne apportera-t-elle ?



*« Inutile de faire trop long : il suffit de donner leur nom, prénom, compétences et ce qu'ils apportent à l'entreprise. »*





## MODULE 3 : Présenter l'équipe - Politique RH et recrutements prévisionnels

**Combien** de salariés comptera votre entreprise à 1,2 et 3 ans ?

Quel type de **compétences** comptez-vous recruter ?

Quel sera le **rythme** d'embauche ?

Quelle **politique salariale** comptez-vous appliquer ?

-  « Il est nécessaire d'indiquer le rythme d'embauche prévu, le niveau salarial des différents profils recrutés et de le justifier. Pourquoi ? Car cela permet de voir la cohérence entre les profils recherchés et le salaire. Ainsi, une personne annonçant qu'elle souhaite embaucher des ingénieurs diplômés des meilleurs écoles payés au SMIC sera peu crédible. »
-  « La **stratégie de recrutement** (comment, où) devra également être évoquée. »
-  « **Ne pas oublier que la réussite d'une entreprise repose avant tout sur les hommes, bien plus que sur le projet..** »
-  « **N'oubliez pas les charges salariales.** Certains projets indiquent vouloir payer 5000€ une personne, mais ils oublient d'ajouter les charges patronales, de formation, etc. Or, ces coûts supplémentaires font une différence importante dans votre budget. »



## MODULE 3 : Présenter l'équipe

Pour une conciergerie, nous recruterons :

1

- En année 1 :
  - 2 personnes pour réaliser les ménages la première année, payés au-dessus du SMIC (pas de diplôme particulier demandé, expérience requise)
- En année 1 :
  - 1 city Manager sera recruté pour libérer du temps au DG afin qu'il accentue le développement.
  - 2 autres personnels de ménage seront recrutés pour répondre à la hausse de production
- En année 3 :
  - Recrutement d'un 2<sup>nd</sup> City Manager (ou promotion d'un personnel de nettoyage)
  - Recrutement de personnels de nettoyage pour atteindre une équipe de 6 personnes
  - Recrutement d'un commercial pour libérer du temps au DG, accentuer le développement (le DG devant se focaliser sur la gestion de l'entreprise).

2

	Salaire mensuel Net	Année 1	Année 2	Année 3
Directeur général	3000	1	1	1
City Manager	1800	0	1	2
Personnel de ménage	1300	2	4	6
Commercial	SMIC + variable non plafonné	0	0	1



# MERCI

