



LE SOUS LOUEUR
SEBASTIEN MORE

MODULE 3

BUSINESS PLAN

Présenter son activité

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 son activité - Executive Summary

1

« Chercher à être **accrocheur** et **vendeur** ici. Donner **les principaux chiffres** mais pas tous ! Mentionnez une citation de quelqu'un connu ou d'un expert **validant votre concept**, l'extrait court d'un article vous mentionnant. »

2

« 85% des gens **ne lisent que l'exécutive summary** et pas le business plan ! Il faut donc y passer beaucoup de temps et **ne surtout pas le bâcler** car c'est la fin ! En **2 minutes maximum**, le lecteur doit pouvoir comprendre tout votre business grâce à cet exécutive summary. »

3

« Être **positif** dans cette partie ! Si le business plan pourra nuancer le propos, je le répète, l'exécutive summary doit **vendre** le projet. »

MODULE 3 : Présenter son activité - Les erreurs à éviter

— Erreur 1

« **Vouloir tout dire ici** : c'est impossible. A la manière du résumé d'un livre, l'idée est de donner envie d'aller plus loin. Rentrer dans le détail... A proscrire ! Vous rentrerez dans le détail dans le business plan mais surtout pas dans l'exécutive summary.»

— Erreur 2

« **Oublier de demander ce que l'on attend de son interlocuteur**. C'est une erreur classique. Il faut dire ce que l'on demande en étant extrêmement précis ! Est-ce un prêt ? Si oui, combien demandez-vous ? Est-ce un investissement ? Combien ? A quoi va-t-il servir ? Beaucoup d'entrepreneurs oublient ou n'osent rien demander dans l'exécutive summary. **On ne peut obtenir quelque chose que si on le demande !** »

— Erreur 3

« **Faire autant de slides que ce qui suit...** Elles ont pour but de vous expliciter ce qui doit y figurer, mais soyez **bref et concis**.»

MODULE 3 : Présenter son activité - Accroche: le besoin du marché

Il s'agit de **marquer immédiatement** le lecteur. Vous devez décrire le **besoin** auquel vous répondez en 2 phrases maximums.

Exemple : « **1.6 millions** de personnes meurent chaque année à cause des émissions de CO2 de foyers traditionnels dans les cuisines des pays en développement. C'est la **troisième cause de mortalité** au monde ». Un chiffre imposant et marquant dès le début.



« Un chiffre imposant et marquant dès le début. En deux phrases on identifie le problème. »

MODULE 3 : Présenter son activité - Notre solution

On doit pouvoir **résumer** son produit ou son service en un **minimum de mots**. Ne pas être capable de le faire, c'est laisser à penser que le projet est flou.

Exemple : « Nous fabriquons, distribuons et vendons en Afrique des foyers améliorés qui diminuent par trois les émissions de CO2 et réduisent la consommation de charbon par 6. »

Les erreurs à éviter



« Vouloir expliquer l'intégralité de son projet. Bien évidemment, votre projet est **plus complexe et plus nuancé qu'une explication d'une phrase**. Mais votre interlocuteur n'a pas le temps de tout comprendre. Soyez le plus **simple** possible.. »

MODULE 3 : Présenter son activité - Vision, mission, objectifs

Quel est votre **monde idéal** ? Comment le construisez-vous ? Quels sont les 3 **principales activités** de votre société ?

Exemple : « Nous voulons lever les barrières qui rendent l'accès à la musique inégalitaire pour les enfants et faire de la musique un droit et non un privilège. »



*« Cela vous paraîtra **plus clair à la fin**. Pour rappel, l'exécutive summary s'écrit à la fin mais se place au début ! »*

MODULE 3 : Présenter son activité - La taille de votre marché et vos clients

Démontrez ici qu'un marché existe, qu'il est suffisamment gros pour votre entreprise. Chiffrez la taille de votre marché, précisez son évolution par le passé et dans le futur. Précisez qui vos clients sont, les différents segments (5-6 lignes maximum).

Montrez des **chiffres micro** et que vous connaissez vos clients.



« Précisez quel sera votre **principal client** (le premier segment que vous visez) puis éventuellement les deux autres segments. Montrez des **chiffres micro** et que vous connaissez vos clients. »

MODULE 3 : Présenter son activité - Vos concurrents et comment vous vous différenciez

Faites un tableau comportant:

- Des **chiffres** clés
- Les points **forts**
- Les points **faibles**
- Une brève **description** de leur activité

Les erreurs à éviter



*« Ne dites jamais que vous n'avez jamais de concurrent! Pensez à bien étudier la **concurrence indirecte**, pas seulement la **concurrence directe**. »*

MODULE 3 : Présenter son activité - Votre business model et votre plan d'action

Comment l'argent rentre-t-il dans les caisses de votre entreprise? Comment je **vends** ?
Comment je **fonctionne** ?

Quelques exemples: modèle premium (une partie est gratuite avec des options payantes) ?
Vente de produits ? Vente de services ? Abonnements mensuels, annuels ? Revenus tirés de la publicité ?



« Donnez dans cette partie des objectifs chiffrés à 6 mois. »

MODULE 3 : Présenter son activité - L'état d'avancement de la structure

Il faut préciser si vous êtes **en création** ou si vous avez déjà de l'**expérience**.

Il faut également présenter vos **principales réalisations** (réussites, objectifs déjà atteints, couvertures presse).

Exemple : La société faceback a été créée il y a 6 mois **sous forme de SAS**. Nous avons déjà 300 **clients**, un **chiffre d'affaires** de 15K€ et une équipe de 5 personnes. Un premier fonds a investi dans notre structure à hauteur de 150K€, pour 10% du capital.

Les erreurs à éviter



« Dans cette partie encore plus que dans les autres, ne soyez pas évasif: il s'agit de montrer que votre projet est concret (puisqu'il a déjà franchi des étapes importantes), et que vous en avez une vision concrète quant à l'avenir. »

MODULE 3 : Présenter son activité - Vos prévisions financières

Donnez le **chiffre d'affaires** et le **résultat d'exploitation** des **3 premières années** ainsi que le **point mort** soit sous forme de phrase, soit avec un tableau (voir exemples ci-dessous. Donnez également vos 3 principaux objectifs à moins d'un an.

Exemple 1: La société faceback réalisera 25K€, 256K€ puis 550K€ de chiffres d'affaires en année 1, 2 et 3. Son résultat d'exploitation évoluera de -70K€ en année 1, à -5K€ en année 2 puis +80K€ en année 3.

Le point mort est situé à 1 500 clients.

Nous souhaitons conquérir 550 clients dans les 12 prochains mois, recruter 3 nouveaux collaborateurs et finaliser notre site internet.

Exemple 2: un tableau	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3
CA	55 000	112 000	230 000	450 000
Résultat d'exploitation	-35 000	-10 000	25 000	55 000
Cash flow	-30 000	-15 000	0	65 000
Trésorerie	50 000	35 000	35 000	100 000
Nombre de clients	500	1 100	2 300	5 000

MODULE 3 : Présenter son activité - L'équipe et ce que vous demandez

Qui compose l'équipe ? Quelles sont ses **forces** et sa **complémentarité** ? Pourquoi cette équipe **garantit-elle** le **succès** de l'aventure ?

Si vous avez rédigé un business plan, c'est en vue de demander quelque chose : un prêt à un banquier, un prix dans le cadre d'un concours, un investissement auprès d'un Business Angel, de l'aide, une ouverture de réseau etc. Il faut le préciser CLAIEMENT. Quel est le but de votre business plan ?

Les erreurs à éviter



« Etre timide et penser que l'on pourra parler d'argent après avoir convaincu l'interlocuteur, lors du rendez-vous : NON ! Il faut assumer votre demande dès l'exécutive summary. Vous voulez un prêt ? Quel est le montant visé ? Vous souhaitez convaincre un nouvel actionnaire ? => Quel montant voulez-vous qu'il investisse ? Etre précis vous permettra de montrer le sérieux de votre démarche, souligner que vous ne souhaitez pas faire perdre de temps à votre interlocuteur. »



« Parler valorisation... A éviter absolument !!! Cela viendra plus tard, au 4ème ou 5ème rendez-vous ! »



MERCI

