



# BUSINESS PLAN NOM SOCIETE

auteur - activité

Laurence BERRY

# Table des matières

I.	<b>Définition du projet</b> .....	3
	Présentation du créateur	
	Formation	
	Expérience professionnelle	
	Clés du succès / atouts	
	Mon idée en détails	
	Mon potentiel	
	Mes freins	
II.	<b>Description de l'entreprise</b> .....	6
	Fiche signalétique de mon entreprise	
	Historique du projet	
	Etat d'avancement du projet	
	Aides reçues ou espérées	
	Services proposés	
	Diversifications prévues	
	Qui sont mes clients ? Quel est mon marché ?	
	Caractéristiques de la demande	
	Caractéristiques de l'offre, concurrence	
	L'environnement	
	Ma stratégie	
	Personal Branding (« S.E. » = Secrétariat Excellence)	
	Chiffre d'affaires prévisionnel	
	Résumé du démarrage	
III.	<b>Marketing</b> .....	9
	Étude de marché	
	Concurrence	
	Exemple de comparatif financier	
	Prix	
	Indicateurs de performance	
	Publicité et promotion	
	Stratégie et mise en œuvre	
IV.	<b>Sources documentaires</b> .....	10
V.	<b>Annexes</b> .....	11

LOGO

Coûts de démarrage 1<sup>er</sup> jour  
Détermination du capital de démarrage  
Trésorerie  
Compte rendu des prévisions des recettes  
Compte de résultat  
Bilan  
Prévision des ventes  
Jalons  
Étude du seuil de rentabilité  
Documents divers et sources documentaires

## Définition du projet

---

### Présentation du créateur

---

Nom du projet

Nom du créateur

Age

Nationalité

Statut civil

Adresse

Code postal

Ville

Téléphone

E-mail

---

### Formation

Nom formation ou diplôme

Année

## Expérience professionnelle

Parcours professionnel	Lieu	Fonction	Responsabilités
De .... A.... (dates)			
Réalizations			

---

Parcours professionnel	Lieu	Fonction	Responsabilités
De .... A.... (dates)			
Réalizations			

---

Parcours professionnel	Lieu	Fonction	Responsabilités
De .... A.... (dates)			
Réalizations			

---

## Clés du succès / atouts



Mon entreprise/projet s'appuie sur :

Des compétences : lesquelles ?

Des valeurs : lesquelles ?

Des qualités : lesquelles ?

.....

**La réussite de mon projet s'appuie sur :**



Ex. : soutien des proches, formation particulière liée à l'activité, activité extra professionnelle qui apporte de nouvelles compétences, qualités innées sur un secteur défini, etc....

## Mon idée en détails



**Nature de mon idée :** quoi ? pour qui ?

## Mon potentiel

Je mise ma réussite sur les atouts suivants : EXEMPLE CI-DESSOUS POUR MON ACTIVITE DE SECRETAIRE/ASSISTANTE INDEPENDANTE :



- Longue expérience dans le domaine du secrétariat en général, et de l'assistantat de direction en particulier,
- Langue anglaise
- Grand sens de l'organisation, de la gestion, du service
- Facilités pour la rédaction (auteur d'articles, d'un roman, de poèmes, de discours....)
- Rapidité d'exécution des travaux
- Sens de la créativité
- Respect des délais
- Profil professionnel « chef de projet »
- Force de proposition
- Curieuse
- Compétences techniques polyvalentes
- Curieuse
- Souriante

## Mes freins



Les obstacles qui pourraient me ralentir, éventuellement, sont :

Pas de formation en commerce, ni marketing,

Pas de connaissances personnelles dans le milieu des secrétaires indépendantes (mais je bâtis mon réseau actuellement)

## Description de l'entreprise

---

### Fiche signalétique de mon entreprise

Dénomination :

Siège :

Forme juridique :

Dirigeant :

### Historique du projet

L'idée de création d'entreprise me vient de :

**Motivations :**



**Objectifs poursuivis à travers mon projet :**

### Etat d'avancement du projet



## Aides reçues ou espérées



Organisme :

Type d'aide :

## Services proposés



## Diversifications prévues



## Qui sont mes clients ? Quel est mon marché ?



## Caractéristiques de la demande

Volume et évolution de la demande :

Type de clientèle

Trois profils d'utilisateurs :



Réponse au besoin :

Quelles sont les attentes de la clientèle ?

Autres points importants sur la consommation :



## Caractéristiques de l'offre, concurrence



## L'environnement

L'environnement économique :



L'environnement réglementaire :

L'environnement professionnel :

## Ma stratégie

Vision



Mission

## Chiffre d'affaires prévisionnel



Mode de calcul retenu : Quantité horaire fois le prix de la prestation ou prix du forfait

Prestations/Produits	Prix



Conditions de paiement :

## Résumé du démarrage



## Marketing

---

### Étude de marché

Clientèle potentielle :



Cible au démarrage :

Domaines d'activité :

### Concurrence

La recherche de la concurrence directe :

En termes d'activité, les codes APE sont :



Les offres de prestations sont :

Concurrence indirecte :

•

## Prix<sup>1</sup>

Comment j'ai établi ma politique de prix :



Position concurrentielle :

## Indicateurs de performance

Pour surveiller mon activité, notamment pour le démarrage, j'ai choisi des indicateurs de performance comme :



## Publicité et promotion

J'envisage de communiquer sur mon entreprise via :



Moyens commerciaux

## Stratégie et mise en œuvre



## Sources documentaires

---

<sup>1</sup> Cf paragraphe « chiffre d'affaire prévisionnel »

# Annexes

---

## Coûts de démarrage 1<sup>er</sup> jour

<b>Compte bancaire</b>	
<i>Assurance RCP</i>	
<i>Cartes de visite, piles, cartouches, papier</i>	
<i>Brochures/Flyers</i>	
<b>TOTAL</b>	

PLAN DE TRESORERIE

COMPTE RENDU DES PREVISIONS DE RECETTES

COMPTE DE RESULTAT

BILAN

PREVISION DES VENTES (graphique par exemple)

JALONS

ETUDE DU SEUIL DE RENTABILITE

DOCUMENTS DIVERS ET SOURCES DOCUMENTAIRES

LOGO