



UBICONSEIL

\* L'expert comptable de votre **métier**

# Plan d'affaires / Business Plan

---

Réalisé par :

**UBICONSEIL**

24 rue Grignon de Montfort

86000 POITIERS

Tél : 05 49 01 86 86

[ubiconseil.fr](http://ubiconseil.fr)

## Modèle de plan détaillé adapté selon l'ampleur et la nature du projet.

### SYNTHESE

- Présentation de l'entreprise
- Fondateurs et équipe dirigeante
- Analyse du marché
- Produits de l'entreprise
- Positionnement par rapport à la concurrence
- Production
- Commercialisation
- Stratégie de développement
- Moyens nécessaires au projet
- Dossier financier
- Calendrier
- Clés de la réussite

### I. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

- 1.1 Idée
- 1.2 Origine
- 1.3 Objectifs : parts de marché, résultats ...
- 1.4 Investisseurs
- 1.5 Composition des différents organes de direction et de contrôle :  
[Conseil d'administration, de surveillance, éventuels comités stratégique, scientifique ...]

### II. FONDATEURS ET EQUIPE DIRIGEANTE

- 2.1 Présentation des fondateurs et de l'équipe dirigeante
- 2.2 Exposé des motivations
- 2.3 Description des compétences
- 2.4 Répartition des fonctions / organigramme

### III. ANALYSE DU MARCHÉ

- 3.1 Taille et tendances du marché
- 3.2 Produits et développements récents
- 3.3 Acteurs
- 3.4 Cible
- 3.5 Perspectives d'évolution

### IV. PRODUITS DE L'ENTREPRISE

- 4.1 Description des produits
- 4.2 Facteurs de différenciation
- 4.3 Points forts / Points faibles
- 4.4 Incidences relatives à la propriété industrielle
- 4.5 Développements technologiques futurs

### V. CONCURRENCE

- 5.1 Présentation des principaux concurrents
- 5.2 Répartition des parts de marché
- 5.3 Positionnement de l'entreprise par rapport à la concurrence

### VI. PRODUCTION

- 6.1 Stratégie
- 6.2 Processus de production
- 6.3 Moyens
- 6.4 Contraintes
- 6.5 Planning
- 6.6 Budgets

## **VII. COMMERCIALISATION**

- 7.1 Stratégie
- 7.2 Politique de prix
- 7.3 Canaux de distribution
- 7.4 Service après-vente
- 7.5 Actions marketing
- 7.6 Budgets

## **VIII. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT**

- 8.1 Principales étapes
- 8.2 Approche commerciale
- 8.3 Plan de communication
- 8.4 Evolution de l'offre
- 8.5 Partenariats envisagés
- 8.6 Budgets

## **IX. MOYENS NECESSAIRES AU PROJET**

- 9.1 Moyens humains
- 9.2 Moyens techniques
- 9.3 Moyens financiers

## **X. DOSSIER FINANCIER**

- 10.1 Point mort
- 10.2 Besoin en fonds de roulement
- 10.3 Comptes de résultats prévisionnels
- 10.4 Bilans prévisionnels
- 10.5 Tableaux de financement prévisionnels
- 10.6 Plans de trésorerie
- 10.7 Synthèse des financements recherchés

## **XI. CALENDRIER**

- 11.1 Constitution de la société
- 11.2 Etapes du développement technique
- 11.3 Démarrage de la production
- 11.4 Mise en place de la force de vente
- 11.5 Annonce des produits
- 11.6 Lancement effectif de la commercialisation

## **XII. CLES DE LA REUSSITE**

- 12.1 Points forts du projet
- 12.2 Ecueils à éviter
- 12.3 Priorités

EXTRAIT