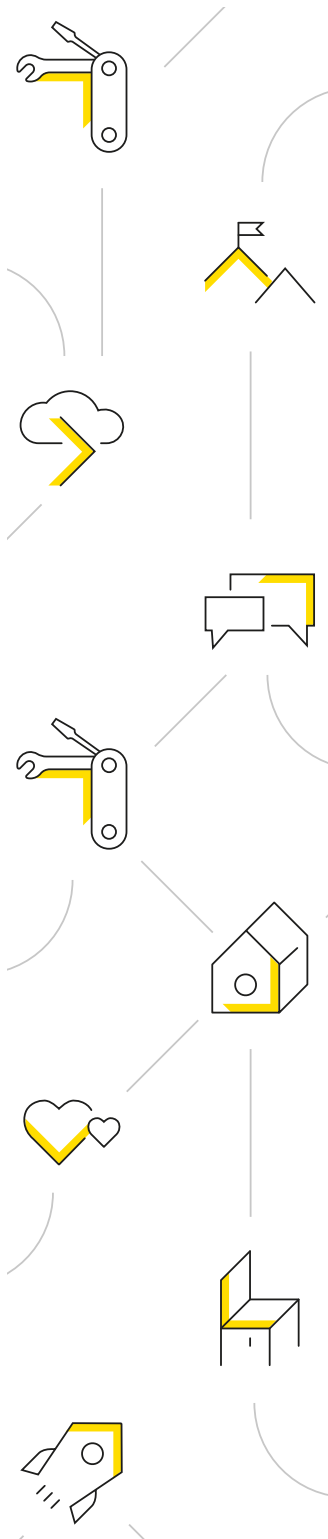


Le guide pratique

DU BUSINESS PLAN

Guide méthodologique à usage des entrepreneur·es



Définition

Un business plan permet d'explorer tous les **axes** de votre projet. Il fixe des **objectifs** et représente une **feuille de route** et un excellent **outil de gestion** pour les associé·es ou les partenaires.

Pourquoi un business plan ?

Pour centraliser toutes les réponses aux questions que l'on pourrait vous poser et démontrer la viabilité, la faisabilité et la rentabilité de votre projet.

A qui est-il destiné ?

- Vous
- Associé·es, collaborateur·ices, partenaires
- Organismes de coaching, d'aide
- Organismes de financement
- Comités de prix
- Investisseurs

Les chapitres du business plan

LISTE INDICATIVE

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| Page de garde | Activités & partenaires-clés |
| Résumé de votre projet | Infrastructures |
| Votre équipe | Structures juridiques |
| Motivation & problème constaté | Finances |
| Le marché & vos clients | Diagnostic & prochaines étapes |
| Votre offre | Annexes |
| Concurrence & différenciation | |
| Marketing et vente | |
| Analyse de risque | |

Check list : avez-vous bien répondu à ces questions ?



Si vous avez répondu **NON** à une des questions, il est encore temps de **mettre à jour** votre document.

1) Quelle est la **cohérence** entre vous, votre projet et votre marché ?

OUI NON

2) En quoi **l'équipe** que vous avez constituée ou que vous prévoyez apporte les compétences nécessaires pour atteindre vos objectifs ?

OUI NON

3) Que proposez-vous comme produits ou services, et **quelle valeur** apportent-ils à vos clients ?

OUI NON

4) Dans quel **environnement** évoluez-vous : demande, concurrence, acteurs-clés ?

OUI NON

5) En quoi vous **différenciez-vous** de ce qui existe ou en quoi innovez-vous ?

OUI NON

6) **Qui** achèterait votre produit ou service aujourd'hui et demain, et pourquoi ?

OUI NON

7) Comment prévoyez-vous **d'attirer** et **démarcher** vos clients, et convertir en acte d'achat ?

OUI NON

8) Quelles sont les **activités-clés** de votre entreprise, que sous-traitez-vous ?

OUI NON

9) Quelles sont les **ressources matérielles** et l'infrastructure à disposition ?

OUI NON

10) Quelle **structure juridique, administrative et financière** avez-vous choisie et comment l'avez-vous constituée ?

OUI NON

11) Quelle est votre **analyse financière** et quels sont vos chiffres-clés ?

OUI NON

12) Comment analysez-vous votre projet, quelles sont vos **prochaines étapes** ?

OUI NON

Pour aller plus loin :

formation.genilem.ch
www.genilem.ch
info@genilem.ch

Version détaillée de 40 pages

téléchargeable ici :

www.genilem.ch

GENILEM Genève
Avenue de Sécheron 15
1202 Genève
T. 022 817 37 77

GENILEM Vaud
Avenue d'Ouchy 47
1006 Lausanne
T. 021 601 56 11