

Entreprenariat – Lesson 2

Objectif : Comprendre ce qu'est un business plan et comment en construire un.

Rappel : Un business plan est un document écrit qui décrit en détail la stratégie, la structure, les objectifs et les prévisions financières d'une équipe. Il s'agit d'un outil essentiel car il permet de planifier, de communiquer et d'orienter les activités de l'équipe.

Structure d'un business plan :

1. Résumé Exécutif

- Cette section présente brièvement les points clés du business plan, y compris la vision de l'équipe, ses objectifs, sa stratégie. C'est l'introduction au business plan.

2. Description de l'équipe

- Cette partie explique en détail ce que fait l'équipe, son historique, sa mission, sa vision, sa structure juridique, sa localisation.

3. Stratégie entrepreneuriale

- Cette section détaille la stratégie de l'équipe pour atteindre ses objectifs, y compris ses principaux avantages compétitifs (Value Proposition), ses actions, sa stratégie de communication et de marketing et ses résultats/palmarès.

4. Structure organisationnelle

- Le business plan décrit l'organisation de l'équipe, y compris les postes clés, la gestion et la structure hiérarchique.

5. Plan de développement

- Il explique comment l'équipe compte évoluer et croître à l'avenir, notamment en termes d'impacts dans la communauté, ou en termes de performances en compétition.

6. Plan financier

- Cette section est cruciale et comprend des projections financières détaillées, telles que les états financiers prévisionnels (bilans, comptes de résultat, flux de trésorerie), les besoins de financement, les coûts opérationnels, les revenus prévus et les marges bénéficiaires.

7. Financement

- C'est dans cette section que vous demandez formellement une forme de sponsoring à définir. Vous présentez ce que vous apportez au sponsor et ce qu'il peut vous apporter.

8. Gestion des risques

- Cette section examine les risques auxquels l'équipe est confrontée et décrit les stratégies pour les atténuer ou les gérer. L'utilisation d'un diagramme SWOT est recommandé.

9. Calendrier

- Le business plan peut inclure un calendrier ou un plan d'action qui indique les étapes clés de la compétition.