

Aide-mémoire pour la préparation du dossier de candidature – concours PERL 2018

Le plan d'affaires

Il doit représenter au max. 10 pages et doit être facilement lisible. Utilisez dans le texte un max. de graphique et mettez en « annexe » du dossier, vos différents tableaux détaillés. N'oubliez pas que le plan d'affaires décrit les principes selon lesquels une organisation crée, délivre et acquiert de la valeur. C'est-à-dire la façon dont votre organisation entend gagner de l'argent, assurer sa compétitivité, sa viabilité et sa pérennité.

Deux questions sont fondamentales :

1. **Qui est le client ?** C'est votre public cible !
2. **Quel est son besoin ?** C'est la valeur ajoutée de votre entreprise !

La matrice du plan d'affaires (Alex Osterwalder et Yves Pigneur) propose un canevas de neuf blocs réunis visuellement sur une page pour structurer l'activité d'une entreprise ayant comme but de créer de la valeur, en se posant les bonnes questions. La matrice du plan d'affaires vous permet de décrire, d'analyser et de concevoir votre document en y incluant d'entrée les paramètres importants pour la réussite de votre projet. Vous trouvez un exemple d'une matrice qui décrit les neuf composantes d'un plan d'affaires à la fin de ce document.

Raison d'être du plan d'affaires et pourquoi il est nécessaire de l'établir !

Que vous vouliez créer une nouvelle entreprise, lancer un nouveau projet dans une entreprise existante ou développer un projet existant, l'élaboration d'un plan d'affaires est un passage obligé pour donner à votre projet un maximum de chances de succès ! Plus qu'un document, il s'agit d'une méthode permettant de se poser de manière structurée, une série de questions clés, dont la réponse conditionnera la viabilité de votre projet. Le plan d'affaires est un instrument qui doit servir à réfléchir et informer, mais aussi à convaincre ! Et si la mise en œuvre de votre projet requiert des moyens financiers dont vous ne disposez pas, il sera le document indispensable pour convaincre des investisseurs potentiels de la solidité de votre projet et de l'intérêt de le financer. Un plan d'affaires professionnel aborde toutes les questions essentielles à la gestion et au développement de l'entreprise.

Ce que le plan d'affaires doit inclure !

- **Aperçu de l'entreprise**
 - *Brève description de l'entreprise et où elle se situe sur le marché*
- **Plan de ventes et de marketing**
 - *Stratégies de vente et de marketing que l'entreprise utilise pour cibler ses clients*
- **Plan d'exploitation**
 - *Description des installations physiques*
- **Plan de ressources humaines**
 - *Présentation détaillée des collaborateurs clés (compétences, fonction, ...) et des politiques et procédures en matière de RH*
- **Plan d'action**
 - *Mesures que l'entreprise prévoit de prendre au cours des 2-3 prochaines années*
- **Sommaire exécutif**
 - *Résumé des motifs pour la demande d'obtention de financement*
- **Annexe financière**
 - *Faits et chiffres à l'appui de l'information présentée dans le modèle d'affaires*

En rédigeant votre plan d'affaires soyez attentif aux points suivants :

Même si aucune structure n'est imposée pour la rédaction d'un plan d'affaires pour la candidature aux PERL, il est préférable de suivre un schéma structuré afin de n'omettre aucune question essentielle. Les sujets incontournables d'un plan d'affaires : l'équipe de management, l'offre commerciale et sa réponse aux besoins du marché, l'état actuel et l'évolution probable du marché et de l'environnement, la vision et les objectifs à long terme, la politique commerciale, la manière dont l'entreprise va délivrer ses produits ou services, l'organisation administrative, le plan financier et les modes de financement, les ressources manquantes : équipe, partenaires, argent ... et « last but not least » les facteurs-clés de succès.

- **Capter l'attention du lecteur !** *En mettant en évidence les points clés et les intentions*
- **Faire preuve de réalisme !** *Tenir compte d'hypothèses positives comme d'hypothèse négatives, prendre suffisamment de recul pour établir une stratégie cohérente*
- **Savoir convaincre !** *Le but premier du plan d'affaires est d'expliquer (de façon claire, simple et compréhensible) la stratégie et le développement du projet*
 - *Vous connaissez ses atouts, vous maîtrisez ses risques, vous anticipez les perspectives liées au projet.*
 - *Le plan financier est probant et les perspectives de rentabilité sont cohérentes.*
- **Soignez la présentation !** *La 1^{ère} impression est (souvent) déterminante ! Il faut mettre toutes les chances de votre côté !*

Nouvelle génération «Business Model canvas» by A. Osterwaler & Y.Pigneur

