



**GUIDE START-UP
BUSINESS PLAN**

*POUR UNE **STARTUP**, LE BUSINESS PLAN EST UN DOCUMENT INCONTOURNABLE POUR L'INVESTISSEUR AFIN D'APPROCHER LES BAILLEURS DE FONDS.*

*DANS CE CADRE, **ATTIJARI BANK** VOUS PROPOSE CE GUIDE AFIN DE VOUS GUIDER DANS LA MISE EN PLACE DE VOTRE BUSINESS PLAN.*

Ce guide est destiné aux promoteurs de startups innovantes, qu'ils soient **docteur** ou **doctorant**, dans un laboratoire de **recherche scientifique**, chercheur indépendant ou rattaché à une entreprise, inventeur ou même **étudiant**, et qui disposent d'une **idée** précise d'**innovation**, à même d'aboutir à la **création d'une Start-up** .

Les informations et les conseils contenus dans ce guide sont de nature **à éclairer** le chemin du créateur de l'entreprise innovante pour faire **gagner** le startupper du temps et pour éviter les erreurs commises par ses prédécesseurs.

GLOSSAIRE

1

BILAN PRÉVISIONNEL

Le bilan prévisionnel fait partie du business plan, il représente la **partie financière** de ce dernier qui comporte également une partie centrée sur l'étude de marché.

Dans la plupart des cas, l'ensemble de ces termes coïncide en pratique généralement à la même idée : Il s'agit d'un ensemble de tableaux financiers et d'indicateurs traduisant les prévisions de l'entrepreneur sur ses premières années d'activité.

Le bilan prévisionnel comprend généralement :

Un bilan, un compte de résultat, un solde intermédiaire de gestion, un budget, un plan de financement, des tableaux de trésorerie et quelques ratios significatifs en fonction du projet.

2

COMPTE DE RÉSULTAT

Le compte de résultat prévisionnel est un tableau faisant parti du bilan prévisionnel. Il reprend les informations suivantes :

- le chiffre d'affaires prévisionnel et tous les autres produits prévus sur la durée des prévisions (subventions d'exploitation, produits financiers...).
- et les dépenses prévisionnelles sur la même période : achats de marchandises, achats de matières et de matériaux, charges externes, impôts et taxes, charges de personnel, dotations aux amortissements et autres.

3

FONDS D'INVESTISSEMENT À CAPITAL RISQUE

Le capital-risque permet aux jeunes entreprises innovantes, qui démarrent leur activité et ont un potentiel de croissance, d'augmenter leurs fonds propres. Le créateur d'entreprise obtient ainsi des fonds, sans demande de garantie, à un stade de développement où il est souvent difficile d'obtenir des prêts bancaires.

4

PLAN DE FINANCEMENT

Un plan de financement est un document qui présente les besoins financiers d'une entreprise à ses débuts puis sur plusieurs exercices et les ressources financières affectées en contrepartie. L'objectif du plan de financement est d'équilibrer avec cohérence les besoins et les ressources de l'entreprise. En pratique, un prévisionnel financier comporte deux plans de financement :

- Un plan de financement initial, afin d'apprécier la situation à l'instant de la création.
- Et un plan de financement sur les exercices budgétisés, on retient généralement une période de 3 exercices.

5

SCIALABLE

Un business plan scalable signifie que, quelle que soit l'évolution de la clientèle, la start-up devra être prête. Et ce, tout en gardant une rentabilité effective. Gérer les demandes des clients de plus en plus nombreux devra être intégré dans le business plan dès le départ pour ne pas être surpris.

6

SICAR

La SICAR présente une société d'investissement à capital risque dont la principale mission consiste à apporter des fonds propres dans des entreprises innovantes non cotées, naissantes ou en développement, présentant un fort potentiel de croissance. Les capitaux apportés permettent de financer le développement d'un premier produit ou encore de financer sa fabrication. Le but de la SICAR est de placer ses ressources dans des valeurs qui représentent un risque (en l'occurrence des entreprises qui ont besoin de fonds directs ou indirects pour débiter ou évoluer).

7

TABLEAU DE TRÉSORERIE

Tableau détaillant les annuités d'amortissement des actifs immobilisés.

SOMMAIRE

1 — C'est quoi un business plan ?
pour une Startup

2 — Pourquoi ai-je besoin
d'un business plan ?

3 — Comment construire le business
plan de ma startup ?

BUSINESS PLAN

QU'EST-CE QU'UN BUSINESS PLAN POUR UNE STARTUP?

Pour une startup, le business plan est un document élaboré lors de sa création. Il permet au promoteur de présenter l'idée de son projet à des partenaires ou à des bailleurs de fonds (financeurs).



Le Business Plan d'une Startup se compose de

Une partie non chiffrée

Plus importante pour une startup, qui décrit l'idée, le Business Model ainsi que les qualités du promoteur et de son équipe.

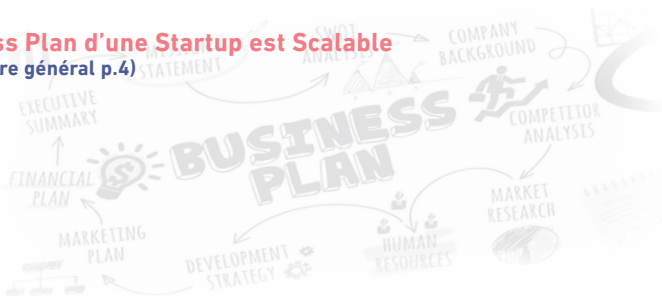
Une partie chiffrée

Elle permet de renseigner sur les réalisations attendues du projet et par conséquent, sa rentabilité future.

Pour les startups, ayant en général des moyens de financement très limités.

Le Business Plan sera l'outil utilisé pour convaincre des bailleurs de fonds (banques, organismes privés, Business-Angels...) de la pertinence du projet.

Le Business Plan d'une Startup est Scalable
(Cf Guide cadre général p.4)



BUSINESS PLAN

POURQUOI AI-JE BESOIN D'UN BUSINESS PLAN

Le Business Plan est utilisé à des fins multiples, par exemple :

- Attirer et séduire des bailleurs de fonds tels que des investisseurs en capital, des banquiers, des partenaires ou même des collaborateurs, etc.
- Aider à mesurer mes performances et suivre ma stratégie tracée initialement.
- Cerner les obstacles que je peux affronter dans le futur et de prendre les précautions nécessaires à l'avance.

En résumé, le Business Plan est élaboré principalement pour

Etudier la faisabilité financière d'un projet et mesurer sa rentabilité

Estimer les besoins futurs de l'activité (Ressources nécessaires)

Servir comme outil de pilotage lors du démarrage de l'activité (tableau de bord)

Pour une startup, le business plan est un document incontournable pour convaincre les investisseurs à contribuer au financement du projet

Le Business Plan cible plusieurs parties : principalement trois catégories selon le besoin de votre startup

Les investisseurs en capital (Les SICARs, fonds d'investissement à capital risque...)

afin de de pouvoir évaluer la société

afin de de pouvoir financer la société

Les créanciers (Les banques, autres institutions financières...)

Le management (atteindre les objectifs et fournir les moyens nécessaires)

outil de pilotage et de suivi

BUSINESS PLAN

COMMENT CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN POUR MA STARTUP ?

Le Business Plan est un document qui **ne doit généralement pas dépasser une trentaine de pages** et doit en même temps résumer tout le projet (l'idée, le produit, le marché, les moyens qui seront utilisés, le financement, l'équipe...).



Pour une startup, quelques particularités doivent être prises en compte du fait qu'il s'agit d'une entité nouvelle « en phase d'idée ou de démarrage », innovante, de haute technologie, créée pour concevoir une nouvelle offre unique :

1. Le Business Model

“ Une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un Business Model industrialisable et permettant une croissance exponentielle ”

Steve Blank un des parrains de la Silicon Valley

Pas de panique si vous avez déjà changé votre Business Model à plusieurs reprises!!

Il n'est pas toujours facile de transformer une idée en un projet, une Startup peut changer de Business Model jusqu'à ce qu'elle parvienne à trouver le modèle optimal lui permettant de faire une croissance exponentielle.



2. Marché et concurrence

Il n'y a généralement pas de concurrents directs sur le marché étant donné que la société présente une nouvelle idée, un nouveau produit ou un nouveau concept. L'étude serait donc orientée plus vers l'estimation du besoin et du potentiel existant que sur la concurrence et les prix.

3. Projections financières

Il est difficile de prévoir les revenus futurs d'une startup. Généralement deux cas se présentent :

Le produit est un succès → Evolution exponentielle des revenus

Le produit est un échec → Echec du projet

Les projections financières sont par conséquent estimés selon des scénarios



BUSINESS PLAN

LES PRINCIPALES RUBRIQUES D'UN BUSINESS PLAN

01 | L'executive summary, ou résumé du projet

05 | Schéma de financement et d'investissement

02 | Etude de marché et présentation du business model

06 | Présentation de l'équipe projet

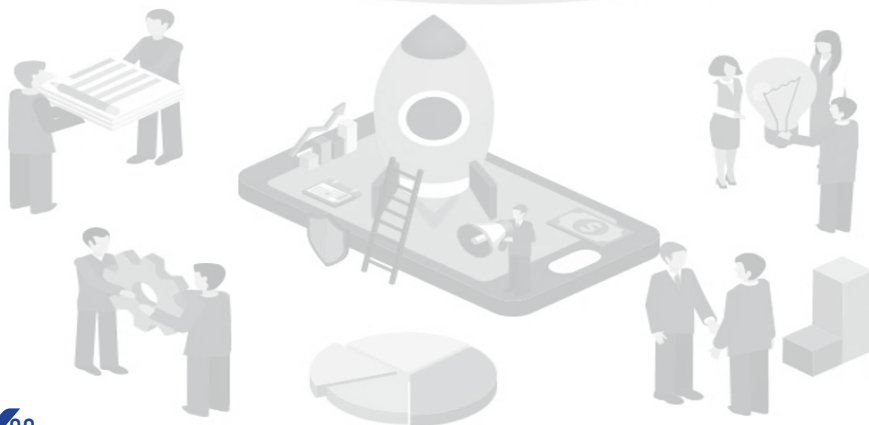
03 | Présentation des produits et des services

07 | Calendrier de réalisation du projet

04 | Présentation de la société

08 | Projections financières

How to Make a **Business Plan** for **Your Startup**



BUSINESS PLAN

LES PRINCIPALES RUBRIQUES D'UN BUSINESS PLAN

1. L'executive summary, ou résumé du projet

Cette partie, qui ne doit pas dépasser une, à deux pages, consiste à **une synthèse du projet**, qui sera ensuite détaillée dans les parties qui suivent. Dans cette partie une brève présentation du concept ou de l'idée s'impose, ensuite les produits ou services à offrir, le marché cible, le montant de l'investissement et bien sûr un aperçu sur le promoteur du projet.



2. Etude de marché et présentation du business model

L'étude de marché pour une startup est différente que celle d'une entreprise classique.

La startup présente **une nouvelle idée**, il n'y a donc pas de concurrents directs sur le marché. L'étude serait donc orientée plus vers **l'estimation du besoin et du potentiel existant que sur la concurrence et les prix sur le marché**.



Quant au **Business model**, la startup est en phase d'en rechercher un. Le promoteur présente généralement sa vision et sa stratégie pour vendre son produit et gagner de l'argent, mais en cours de route, ce modèle peut dévier de la stratégie initiale, la startup se trouvera dans ce cas avec un autre Business Model complètement différent.



3. Présentation des produits et des services

Quel produit ou service la startup compte-elle mettre sur le marché (spécificités techniques, avantages...).

Cette partie doit être bien détaillée et les avantages bien mis en avant car ce ne sont pas les estimations des revenus futurs qui vont attirer les investisseurs mais plutôt le succès du produit sur le marché.



BUSINESS PLAN

LES PRINCIPALES RUBRIQUES D'UN BUSINESS PLAN

4. Présentation de la société

Cette partie sera réservée au statut juridique de la société (SA, SARL...), le capital initial et sa répartition entre les promoteurs du projet.



5. Schéma de financement et d'investissement



Présenter d'un côté, **le besoin en fonds nécessaire pour lancer l'activité** (frais de recherche, frais de lancement, coût du matériel, fonds de roulement initial...) et d'un autre côté, les **sources de financement** prévues pour financer les besoins (apport du promoteur, la contribution de nouveaux investisseurs en capital, les banques...).

6. Présentation de l'équipe projet

Présenter les **CV** des membres de l'équipe projet. Etant donné que la société est en phase de création/démarrage, l'expérience de l'équipe sera très importante pour les bailleurs de fonds : elle constitue un gage pour la réussite du projet.



7. Calendrier de réalisation du projet

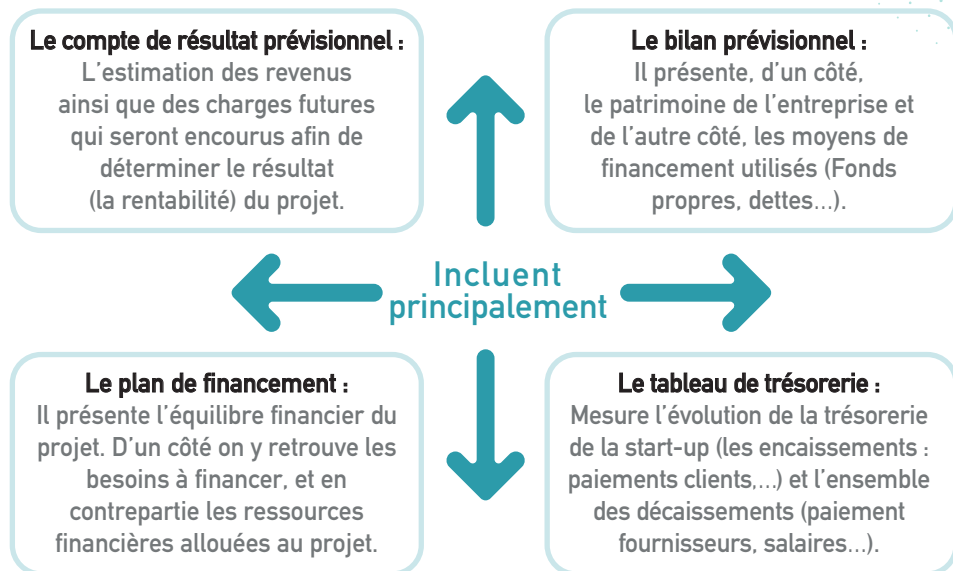


Dans quelle phase se situe le projet (création, démarrage...) ? Qu'est-ce qui a déjà été réalisé (Etudes réalisées, recherche et développement, phase de test...) ? Quels sont les contacts déjà établis (clients, fournisseurs, organismes de soutien à la création...) ? Quelles sont les étapes restantes ? Quelle est la date de commercialisation prévue ?

BUSINESS PLAN

LES PRINCIPALES RUBRIQUES D'UN BUSINESS PLAN

8. Projections financières



Pour une startup, les investisseurs se focalisent plus sur le compte de résultat prévisionnel, car c'est le moteur de la croissance et de la rentabilité.



8.1. Estimation des revenus

Les revenus d'une startup dépendent principalement du succès du produit sur le marché. En cas de succès, la croissance serait exponentielle.



” *Une startup est une entreprise faite pour avoir une croissance de 5% à 7% par semaine* “

Paul Graham est le fondateur du plus gros accélérateur de startup, Y Combinator

BUSINESS PLAN

LES PRINCIPALES RUBRIQUES D'UN BUSINESS PLAN

L'estimation des revenus se fait généralement sur la base de scénarios. Ces scénarios doivent tenir compte du décalage du lancement du produit dans le temps.

► Exemple :

Scénario 1 : Succès du produit dès la 1^{ère} année

Scénario 2 : Succès du produit à partir de la 2^{ème} année

Scénario 3 : Le produit commence à être connu sur le marché en fin de la 2^{ème} année, puis aura un succès à partir de la 3^{ème} année

8.2. Estimation des charges

Pour une Startup, il existe deux postes importants de charges

Les charges de personnel

- La détermination de la masse salariale dépend du nombre et de la qualification de l'équipe.

Les niveaux de salaires peuvent être estimés en fonction de ce qui est pratiqué sur le marché.

- Pour une startup, une bonne partie du personnel est externalisée, il ne faut donc pas oublier d'en tenir compte.

La matière première (société industrielle)

- Estimer le coût unitaire de chaque composante du produit.
- Le coût total de la matière première est estimé en fonction des quantités à vendre.

Les autres charges peuvent être estimés en fonction du besoin de chaque activité par exemple le loyer, les frais de marketing et publicité, les autres charges diverses (électricité, carburant, voyages, frais d'abonnements...).

Généralement, pour l'élaboration d'un business plan, les startups aient recours à un cabinet spécialisé afin de les assister dans sa mise en place



GUIDE START-UP BUSINESS PLAN