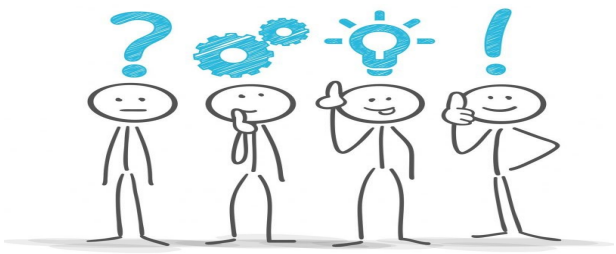
Observatoire national de la profession d'avocat

Concours Projets Innovants

Bulletin d'information N°4

Avril 2022



espace CONCOURS

Business plan et Business model

Les mots qui font peur

Un **business plan** est un document qui décrit une entreprise, ses produits ou services, la manière dont elle gagne ou gagnera de l'argent, sa direction et son personnel, son financement, son modèle opérationnel.
Mais avant cela il s'agit pour vous de définir **votre business model**

Un **business model**, décrit comment votre entreprise va gagner de l'argent. En pratique, cela revient à définir ce que vous allez « vendre », auprès de quels « clients », dans **quel** but, de **quelle** manière et pour **quel** bénéfice.
Avant de commencer à **construire** un **business model**, il faut avoir une connaissance approfondie du marché et de ses tendances.Nous en revenons aux conseils des précédant bulletins : faire un benchmark.

Pourquoi faire un business plan ?

D'abord pour vous, pour savoir où vous allez.

Ensuite parce qu'il sera indispensable lors d'une levée de fond, c'est le document indispensable que demande tout éventuel investisseur.
Le Business plan vous permettra :

- **de planifier** : la rédaction de votre plan est un exercice inestimable pour clarifier vos idées et comprendre la portée de votre entreprise, ainsi que le temps, l'argent et les ressources dont vous aurez besoin pour démarrer.

- **d'évaluer des idées :** si vous avez plusieurs idées en tête, un business plan sommaire pour chacune d'elles peut vous aider à concentrer votre temps et votre énergie sur celles qui ont le plus de chances de réussir.

- **de rechercher**: pour rédiger un business plan, vous devrez faire des recherches sur votre client idéal et sur vos concurrents, des informations qui vous aideront à prendre des décisions plus stratégiques.

Il n'y a pas de business plan type, il variera selon les projets, **vous devrez l'adapter à votre situation particulière**

Même si votre projet est à visée sociale, si vous envisagez une association vous devrez rédiger un Business plan**. Il n'est pas exclusivement réservé aux entreprises à but lucratif**

Section Résumé

Le résumé (ou executive summary en anglais) est la section la plus importante car c'est seulement s'ils la jugent suffisamment attractive que les investisseurs (ou banquiers) liront la suite de votre business plan.

Comme cette section est un résumé de votre plan c'est également la dernière que vous écrirez.

L'objectif de cette section est d'attirer l'attention du lecteur en 5 minutes et de lui donner envie d'en

savoir plus sur votre projet. N'essayez surtout pas de tout couvrir, soyez concis et précis.
Il y a 4 points qu'il vous faut absolument couvrir :

- qui vous êtes
- ce que vous proposez et en quoi c'est différent de ce qui existe
- le potentiel de rentabilité de votre projet
- votre besoin de financement

Partie Activité

Dans la partie Activité vous devez brièvement présenter la société et l'équipe de direction.

- quel service proposez-vous ?
- où êtes-vous implanté?
- quelle structure juridique envisagez-vous pour votre société ?

Marché

Ici vous devez donner à votre lecteur un aperçu du marché :

- Quelles sont vos cibles?
- Pourquoi les intéressez-vous (à quels besoins répondez-vous ?)
- quelle est la taille du marché en valeur ?
- qui sont vos concurrents?

- chiffre d'affaires prévisonnel et croissance

Besoins

Vos besoins de financements et comment vous compter parvenir à réunir la somme nécessaire à votre démarrage

Le conseil de Brice :

Bâtir un business plan, c'est comme faire de la pêche à la ligne : lancez la ligne loin dans le futur ie. projetez-vous à 5 ans, et définissez le pari que vous faites en termes de chiffre d'affaires, pari connecté bien entendu avec les tendances sur lesquelles vous vous appuyez (cf. bulletin n°3) et sur vos offres (ie. le temps que vous allez consacrer à les concevoir et le retour sur investissement que vous en attendez en années 1, 2, 3). Ce qui peut aussi rassurer un investisseur (et les membres du jury) lorsque vous bâtissez votre business plan et de leur apporter quelques éléments sur les tests que vous avez pu faire auprès de clients potentiels (la meilleure façon de réussir se trouve dans la co-conception avec vos clients).

Comment vous inscrire ?

Vous vous procurez le règlement et le dossier d'inscription :

- Auprès de la Direction de votre école
- Auprès du secétariat de votre barreau
- En en faisant la demande à concourspi@cnb.avocat.fr

- Vous avez jusqu'au 31 mai à minuit pour nous transmettre votre dossier complet avec les pièces jointes à la même adresse concourspi@cnb.avocat.fr

- Pour avoir accès au dossier d'inscription :

  https://response.questback.com/conseilnationaldesbarreaux/sa7ehwkxm3

Entre temps nous sommes à votre disposition pour répondre à toutes vos questions :
Micheline Musitelli 01 53 30 82 41