



supernova

X



SECOND  
SOUFFLE

REBONDIR, C'EST RÉAGIR ENSEMBLE

Le business plan pour tous

Vendredi 21 octobre – 14h00





# Bonjour !

Nous sommes Damien et Nicolas  
les cofondateurs de Supernova.

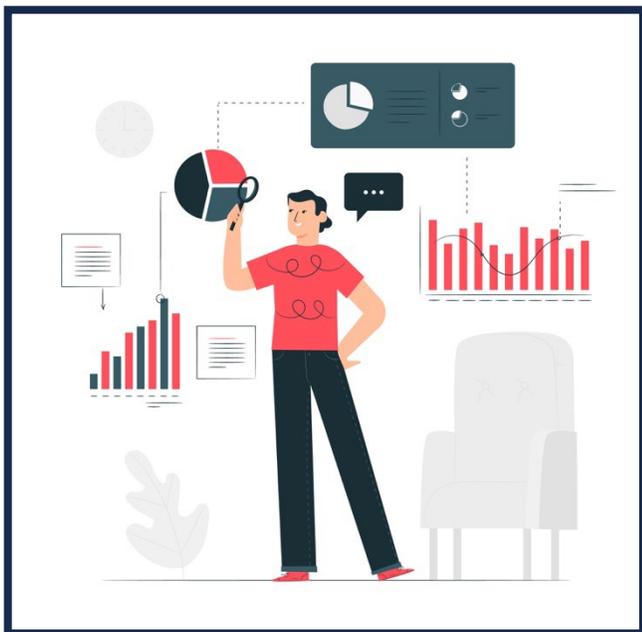


# Comment

faire une étude de marché ?

## METHODE « TRADITIONNELLE »

Je commande  
une étude de marché



1

Coûteux  
en particulier pour une entreprise en  
création

2

Chronophage  
en particulier pour une entreprise en  
création

3

Peu pertinent  
car souvent macro-Économique, ne  
sera jamais assez précis

METHODE « MARKET HACKING »

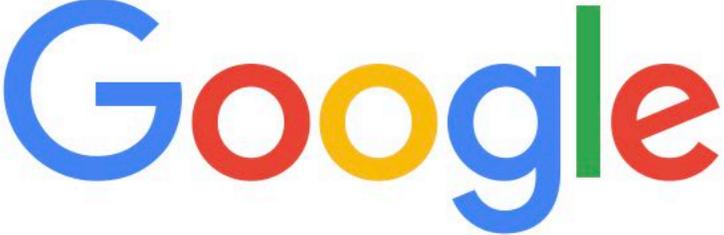
Quand on crée son entreprise, un marché, ça ne s'étudie pas, ça s'explore !





METHODE « MARKET HACKING »

Que feront la plupart de vos futurs clients qui cherchent le type de produit ou de service que vous vendrez ?



Google



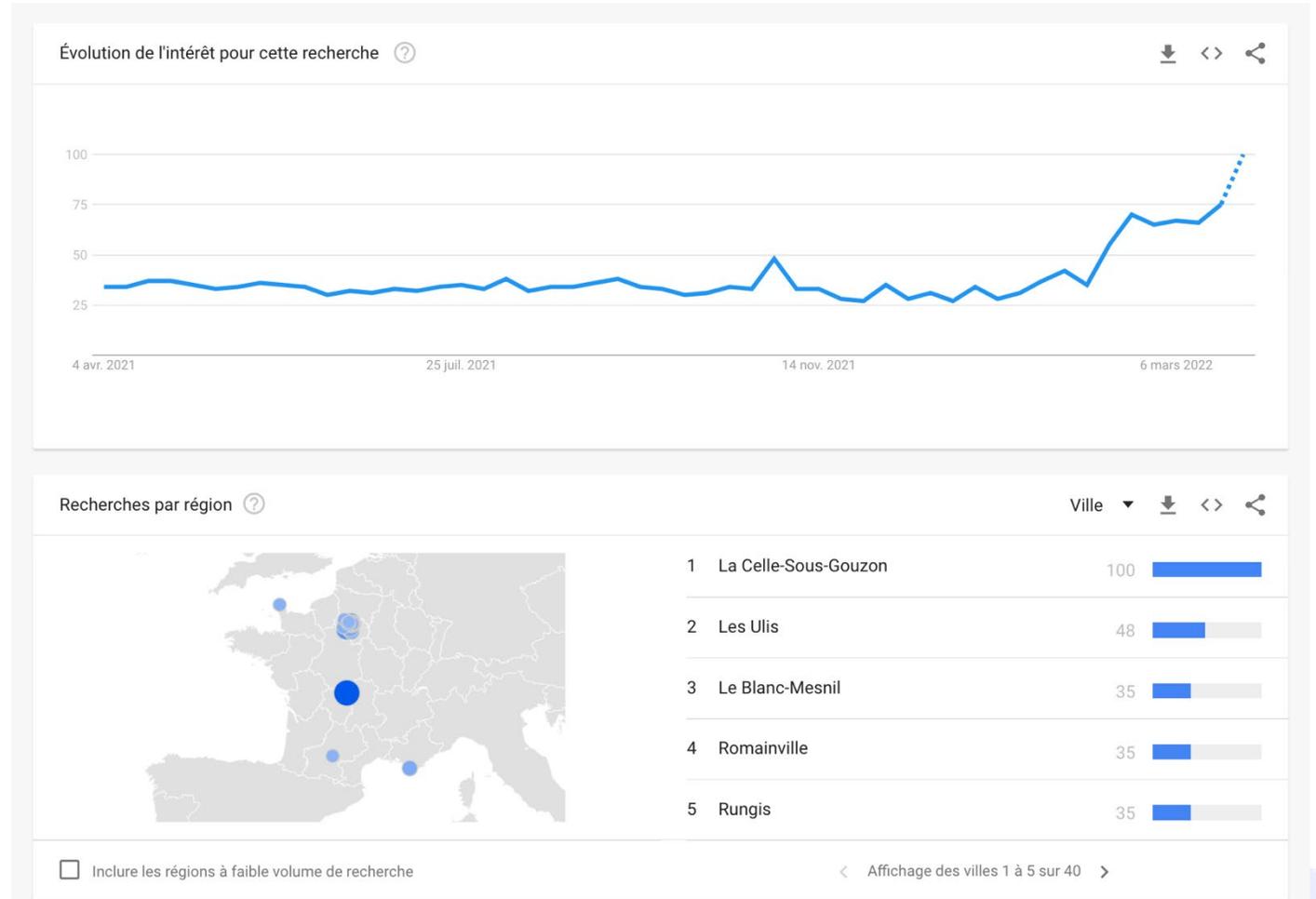
🔍 | 🎤

# METHODE « MARKET HACKING »

Google Trends



Observez les tendances de recherche de votre futur business (par région et par ville)



# METHODE « MARKET HACKING »



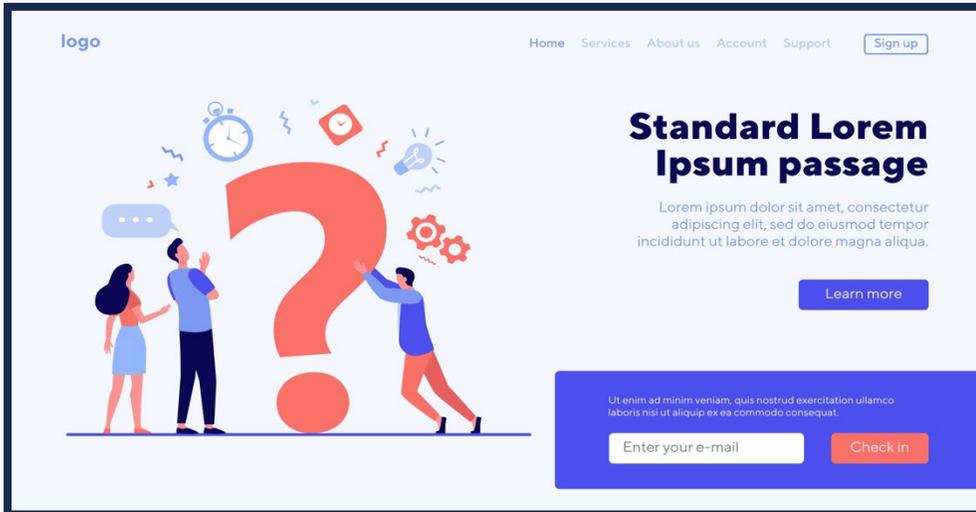
Créer une campagne publicitaire avec un budget modeste

Futurs clients

Futurs clients



S'inscrire dans des groupes sur les réseaux sociaux composés de vos clients potentiels



CrÉer une page web (« landing page »)

présentant votre produit / service et invitant le visiteur à s'inscrire (liste d'attente, newsletter, prise de rendez-vous etc...)

## La règle d'or !



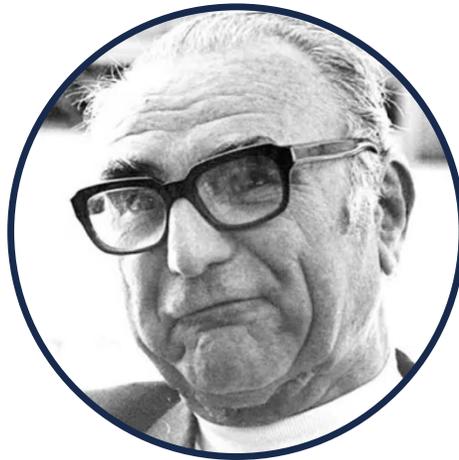
Aller au contact de ses futurs clients et leur poser un maximum de questions !

Avoir une connaissance intime de ses clients, comprendre leurs besoins...et surtout leurs frustrations

⚠ Avant d'avoir créé son produit / service !

METHODE « MARKET HACKING »

Ils l'ont fait avant vous...



## METHODE « MARKET HACKING »



Se confronter au marché le plus tôt possible en ayant investi le moins de temps possible dans le produit

... ⚠ car la ressource la plus importante d'un entrepreneur c'est son temps !



Qu'est-ce  
qu'un business plan ?

Document  
(WORD, PDF, EXCEL  
etc...)

...qui décrit votre projet  
entrepreneurial et son  
potentiel de réussite



- > Qui êtes-vous ?
- > Quel est le problème ou le besoin auquel vous répondez ?
- > Quelle est la solution que vous apportez à ce problème / besoin ?
- > Quelle est votre cible (clients, taille du marché) ?
- > Comment vous allez conquérir votre cible ?
- > Quel est le prévisionnel financier du projet ?

équipe

fondateurs



plan de financement

compte de résultat  
prévisionnel

étude de marché

besoin en fond de  
roulement

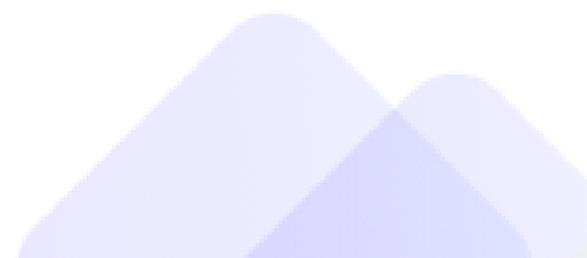
stratégie

avantages  
compétitifs

## Business plan



## Enterprise 😊



# LE DILEMME DU BUSINESS PLAN



CE QUI EST  
**CERTAIN**

Ce que vous allez

**DEPENSER**



CE QUI EST  
**INCERTAIN**

Ce que vous allez

**ENCAISSER**

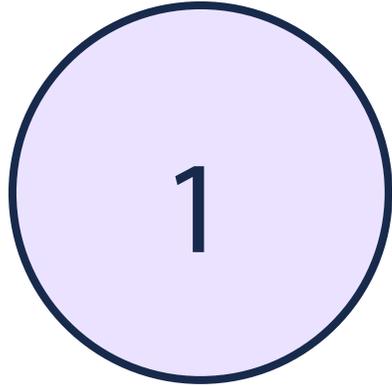


Ce qui est le plus déterminant pour l'avenir  
...est ce qui est incertain



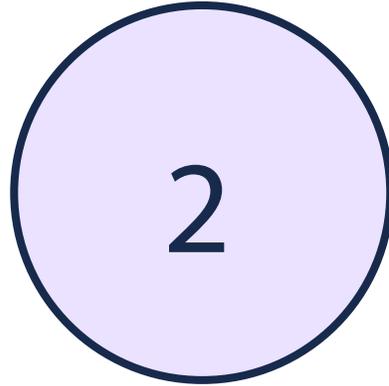
# A quoi

sert un business plan ?



## CONVAINCRE

outil de vente, il doit susciter  
l'intérêt pour le projet, il doit  
déclencher du désir !



## SE CONFRONTER

à la réalité  
(si, si 😊)



## SE FIXER

des objectifs

# CONVAINCRE



## BANQUES

Financer un investissement, le lancement d'un projet, une situation de trésorerie temporairement critique etc...



## INVESTISSEURS

Réaliser une levée de fonds de type seed, série A etc...



## PARTENAIRES

Intégrer un incubateur, un accélérateur, obtenir des subventions (BPI, French tech etc...)

...ET SURTOUT SOIT-MÊME !

SE CONFRONTER A LA REALITE



## LE BUSINESS MODEL

- + Chiffre d'affaires
- Dépenses
- Salaires
- Amortissement

= Profits > 0 !

SE FIXER DES OBJECTIFS

LE BUSINESS MODEL

=

OBJECTIFS

(ventes, dépenses, salaires etc...)

=

FEUILLE DE ROUTE

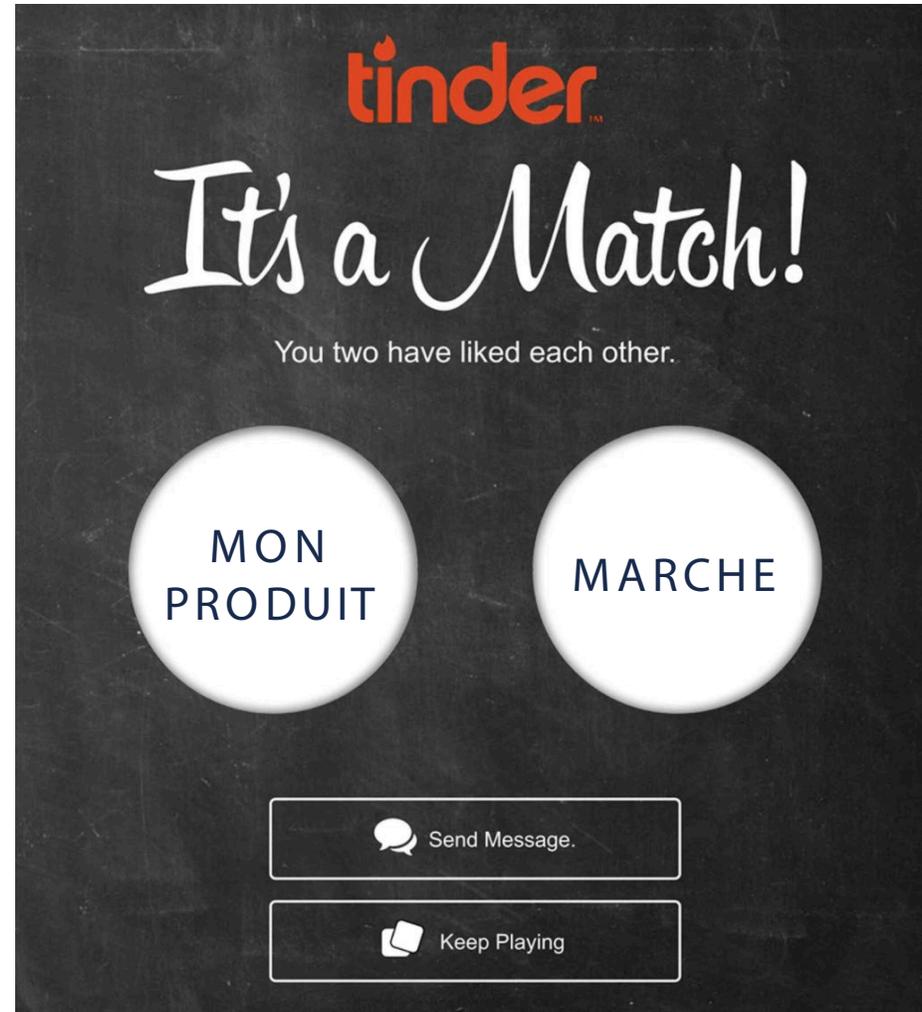


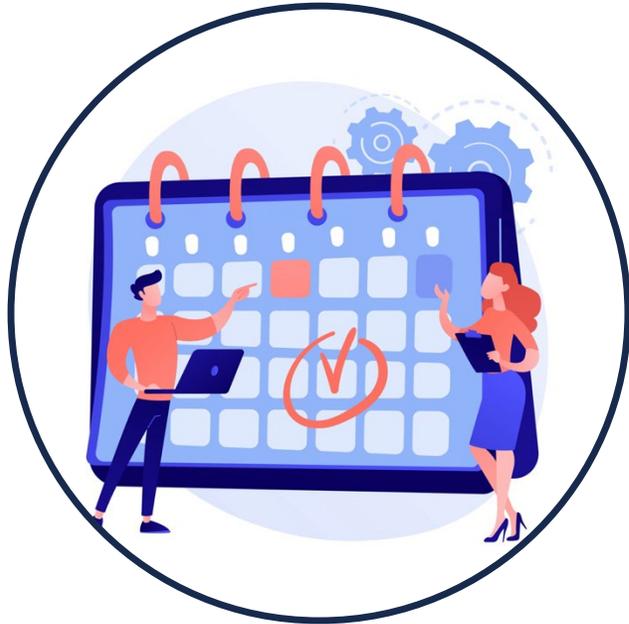


# Quand

faire un business plan ?

# Pas de business plan sans « product market fit » !





Le business plan s'effectue lors des grands moments de la vie de l'entreprise, notamment lors de changements structurels :

- > Création
- > Lancement d'un nouveau produit
- > Décisions d'embauches
- > Décisions d'investissements
- > Levée de fonds
- > Pivot
- > Vente de l'entreprise

etc...



# Comment

faire un business plan ?

## PLUSIEURS OPTIONS



### MODELES | FICHIERS

Il existe plusieurs modèles et outils disponibles sur le WEB, s'appuyant sur des outils bureautique (EXCEL, WORD, PDF etc...)



### CONSULTANTS

Les consultants, expert comptables et structures d'accompagnement proposent un accompagnement sur la réalisation de business plan



### APPLICATIONS WEB

Les applications web sous forme de SAAS (Software As A Service) permettent de réaliser un business plan en ligne de manière autonome et pour un bon rapport qualité / prix



# DÉmo !

<https://www.supernova-business.com>