



Michel Estève

# LE PLAN D'AFFAIRE DU PROJET D'INNOVATION

Les fiches thématiques de [www.methodo-projet.fr](http://www.methodo-projet.fr)

## Trame-type

- 1- **Page de titre** (a)
  - Le concept (b)
  - Vos prénoms et noms, et la date
- 2- **Sommaire** (c)
- 3- **Le contexte** (d)
  - Le domaine concerné
  - Quelques chiffres-clé
  - Photos, courbes, tableaux...
- 4- **Le concept en détail** (e)
- 5- **Le marketing**
  - Le marché
  - La concurrence, les prix
  - Le positionnement des concurrents
  - Votre ou vos cibles
  - Votre proposition de valeur (f)
  - Les quantités prévisionnelles
  - Le positionnement prix
- 6- **Le modèle économique** (g)
  - La relation-client
  - Les sources de revenu
  - Les sources de coûts
  - Les partenariats-clé
- 7- **La technique**
  - Le besoin (CDCF)
  - L'architecture et les principes
  - Le design, l'ergonomie...
  - L'outil industriel,
  - La structure de coûts
- 8- **Le juridique, le réglementaire**
  - La propriété intellectuelle
  - Les règlements et normes
- 9- **La faisabilité économique**
  - Le budget (h)
  - La rentabilité
- 10- **Le calendrier de réalisation** (i)
  - Phases et jalons-clé
- 11- **Le financement** (j)
- 12- **Les risques**
  - Risques stratégiques
  - Risques opérationnels
- 13- **Conclusions**
  - Les perspectives (k)

## Votre projet d'innovation

Cette fiche thématique est particulièrement destinée aux créateurs d'entreprise porteurs d'un projet d'innovation. Il s'agit de les aider à construire leur projet : Transformer leur idée de départ en un concept original, développer autour de ce concept un véritable plan d'affaires. Prendre (ou pas) la décision de mettre en oeuvre le projet. Enfin présenter ce projet devant un auditoire de décideurs et/ou de bailleurs de fonds.

## Quelques conseils

Voici d'abord quelques conseils d'ordre général : Vous devrez au final présenter votre projet au vidéo-projecteur. Préparez donc très tôt un support de type Powerpoint. Privilégiez le visuel : images, graphiques... et limitez le texte au strict minimum. Soyez professionnels : toute faute de style (ou d'orthographe !) vous décrédibiliserait.. Attention aux textes illisibles. N'abusez ni des effets spéciaux ni de l'humour... N'abordez jamais un point dont vous doutez de la pertinence, ou que vous n'êtes pas capable de développer et de défendre.

Quelques commentaires sur la trame-type proposée ci-contre.

- (a) Vous savez qu'on n'a jamais une deuxième occasion de faire une première bonne impression. Votre première page doit être à la fois sobre et plaisante.
- (b) Vous devez, en une très courte phrase, faire comprendre de quoi vous allez parler. Pensez aux participants qui ont oublié l'objet de la réunion !
- (c) Chacun dans l'assistance doit avoir tout de suite l'assurance que le sujet qui l'intéresse sera traité. Respectez ensuite le plan annoncé.
- (d) Prenez le temps de décrire l'environnement de votre projet. Le public est toujours avide d'approfondir sa culture générale, et il comprendra mieux la suite de votre exposé. Il est généralement facile de trouver sur internet des informations générales sur un marché, son volume, ses tendances, ses acteurs, sa réglementation, et de récupérer les images qui éclaireront le propos.
- (e) Jusqu'ici vous n'avez donné qu'une vague idée du concept proposé, Il est temps de le développer. Attention au vocabulaire que vous utilisez, il doit être compréhensible par un non initié. Appuyez-vous sur des schémas.
- (f) Montrez en quoi votre produit/service se différencie de la concurrence. En quoi procure-t-il des bénéfices supérieurs ou nouveaux.
- (g) Le business model (modèle économique) d'Osterwalder est l'outil adapté à cet exercice.
- (h) Il ne vous est pas demandé une grande précision dans l'estimation du budget. Deux points cependant : 1- Le budget doit comprendre la totalité des dépenses encourues avant de faire votre première vente, et rien d'autre. 2- Soyez cohérent, tout ce que vous avez annoncé par ailleurs doit être financé (outillages, développement informatique, brevets, recrutements, publicité...)
- (i) Ne détaillez pas trop. De trois à 5 jalons judicieusement choisis sont préférables à un diagramme de Gantt illisible et qui sera obsolète avant même que le projet ne soit démarré.
- (j) Présentez la liste des sources de financement et les montants espérés.
- (k) Même si c'est au-delà du strict cadre du projet, montrez en quoi celui-ci peut être le début d'une grande aventure. Il est toujours bon de finir sur une note positive.