

premières loges pour observer cette tendance : le nombre de dossiers que nous recevons augmente chaque année, pour atteindre maintenant près de 2 000 par an. Et la qualité est le plus souvent très bonne, avec des entrepreneurs qui adoptent directement ce qui manque en France : une vision globale et la conviction que leur société ne se conçoit qu'internationale. C'est une vraie source d'espoir pour le futur de notre pays.

Si vous lisez ces lignes c'est que vous êtes certainement déjà contaminé. Félicitations ! Profitez bien des mois et des années à venir, elles vous feront des souvenirs pour toute la vie.

Outre les conseils « classiques » de bien savoir vous entourer et de penser au plus long terme possible, n'oubliez pas deux choses : le plus important est de prendre du plaisir dans votre travail. Si ce n'était pas le cas, vous ne pourriez pas donner le maximum de vous-même. Et surtout soyez conscient que la seule chose qui limitera vraiment vos réalisations, ce sera votre ambition. Ne la bridez pas !

**Pierre Kosciusko-Morizet**

Fondateur de PriceMinister, Associé Gérant Kernel Investissements  
Co-fondateur du fonds ISAI

# SOMMAIRE

|  |     |
|--|-----|
| <b>Remerciements</b> .....   | V   |
| <b>Préface</b> .....   | VII |
| <b>Introduction</b> .....  | 1   |
| <b>1 DU PROJET AU PLAN D'ACTION DÉTAILLÉ</b> .....                             | 3   |
| Renforcez vos atouts et résorbez vos faiblesses.....                           | 4   |
| Adoptez plusieurs scénarios d'activité<br>ou de chiffre d'affaires .....       | 8   |
| Justifiez les hypothèses adoptées et ne minimisez pas<br>les risques.....      | 9   |
| N'oubliez rien, ne laissez rien dans l'ombre.....                              | 9   |
| Les informations essentielles d'un plan d'action détaillé ...                  | 10  |
| Le projet détaillé .....   | 12  |
| <b>2 MAÎTRISEZ L'ESSENTIEL DE LA GESTION<br/>COMPTABLE ET FINANCIÈRE</b> ..... | 23  |
| Le bilan.....  | 25  |
| Le compte de résultat .....  | 46  |
| L'annexe .....   | 66  |
| La tenue de votre comptabilité .....   | 67  |
| La rentabilité de votre entreprise :<br>moteur de sa croissance .....          | 76  |
| Une structure financière saine : assurance contre<br>un dépôt de bilan .....   | 102 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>3 ÉLABOREZ VOTRE DOSSIER DE FINANCEMENT</b> .....                 | 115 |
| Évaluez vos besoins en financements permanents .....                 | 121 |
| Élaborez vos comptes de résultat prévisionnels .....                 | 140 |
| Construisez votre tableau de financement .....                       | 146 |
| Calculez vos besoins de trésorerie .....                             | 151 |
| Dressez les bilans de fin d'exercice .....                           | 164 |
| Le détail des comptes de résultat de la SA Dupont .....              | 178 |
| <b>4 RÉDIGEZ VOTRE BUSINESS PLAN</b> .....                           | 187 |
| Le résumé .....  | 188 |
| L'argumentaire .....   | 189 |
| Le cas particulier du business plan<br>d'une start-up internet ..... | 196 |
| <b>Conclusion</b> .....  | 205 |
| <b>Index</b> .....   | 207 |