

	<b>Up ! Enhanced Management</b>	Première édition
	<b>5 La stratégie d'entreprise</b> 5.10 L'ajout d'une nouvelle activité stratégique	<a href="http://www.up-comp.com">http://www.up-comp.com</a> <a href="mailto:contact@up-comp.com">contact@up-comp.com</a>

Différence culturelle			
Caractéristique de l'identité	Faible	Moyen	Fort
Acceptation de risque			
Centralisation			
Complexité			
Formalisation			
Hierarchie			
Indépendance			
Normalisation			
Planification			
Spécialisation			

Tableau 230 – La grille d'analyse d'intégration

### 5.10.2 Le Business Plan

&

Le **Business Plan** est un document d'information synthétique servant de communication entre les acteurs économiques. Il est écrit par les personnes en charge de créer ou de développer une activité stratégique pour laquelle elles n'ont pas toutes les ressources ou tous les moyens nécessaires.

Ce document est la charnière entre la phase d'analyse de l'environnement, de la recherche d'une offre, d'un positionnement et l'action de démarrage de l'activité. **L'objectif du Business Plan est de faire rêver et de rassurer, ce qui peut paraître antagoniste !**

Les destinataires du **Business Plan** sont les acteurs économiques susceptibles de leur fournir tout ou une partie des ressources leurs manquants. Mais les premiers intéressés sont les acteurs de la future activité dans le sens où ce document leur servira de guide pour la mise en oeuvre.

a

Pour bien démarrer une activité stratégique, il est conseillé d'héberger le projet dans un **incubateur d'entreprises**. La mise à disposition des locaux, du matériel et des services est proposée pour un coût modique grâce du soutien des collectivités locales. Cela permet également de rencontrer des individus au profil différent et à l'expérience différente pouvant consolider le projet.

#### 5.10.2.1 Le contenu du Business Plan

a

Un **Business Plan** comporte au plus 50 pages sans les annexes et a une structure standardisée :

&

- **L'Executive Summary.**  
Il s'agit du résumé du **Business Plan** rappelant les principales informations sur une page.
- **La présentation du projet.**  
L'origine du projet est notamment décrite.
- **L'étude de marché.**  
Elle valide l'existence d'un marché pour une innovation, le quantifie et précise le moyen d'identifier précisément les futurs clients.
- **La stratégie marketing.**  
Il s'agit de la partie la plus importante du document puisqu'elle décrit les différenciations