

Le business plan



Le Business Plan,

Élément crucial pour l'acquisition de votre visa investisseur

Sommaire

1. Décrire votre entreprise et son activité.....	2
2. Etude de marché & Stratégie marketing	3
3. La gestion de votre personnel	4
4. Les prévisions financières.....	4
a. Les financements de départ.....	5
b. Prévisions des ventes	5
c. Tableau prévisionnel des produits et charges	5
d. Le seuil de rentabilité	6

Lorsque vous postulez pour un visa Investisseur (EB5, E-1 ou E-2), l'expansion ou le démarrage d'une entreprise aux Etats-Unis grâce à un visa L-1, la rédaction d'un Business Plan est une étape cruciale. C'est d'autant plus le cas lorsqu'il s'agit de petites entreprises avec des revenus faibles et peu de salariés. L'USCIS et les agents consulaires attendent également de la part des nouvelles entreprises un business plan détaillant la stratégie de développement de l'entreprise aux Etats-Unis.

Le Business Plan permet d'expliquer le concept et la stratégie de votre entreprise aux autorités d'immigration qui valideront alors ou non votre application pour le visa investisseur. Les facteurs permettant la réalisation d'un Business Plan convaincant sont du temps, de la recherche et de la précision. Il est important de savoir ce que l'agent consulaire va examiner dans un Business Plan afin de répondre au mieux à ses attentes.

Convaincre l'agent consulaire est la première étape d'une implantation aux Etats-Unis.

Par ailleurs ce business plan sera aussi votre feuille de route et vous permettra d'y voir plus clair éventuellement sur votre projet et nous serons là pour vous aider à bien mettre en exergue vos besoins et les stratégies à mettre en place.

Nous allons décrire les éléments les plus importants à traiter dans un Business Plan destiné à valider votre projet d'investissement aux Etats-Unis.

1-Décrire votre entreprise et son activité



Il est important pour l'agent consulaire de comprendre rapidement votre projet, sa structure, ses ambitions. Il faut rédiger cette partie comme si vous présentiez votre entreprise à quelqu'un.

Il convient de lui offrir une lecture structurée permettant de le renseigner sur vos objectifs généraux & vos facteurs clés de succès. Il faut également expliquer la structure de votre entreprise ainsi que son histoire et votre historique professionnel. Il faut donc détailler la naissance du projet et les raisons de sa naissance, quelle est votre expérience dans le secteur, ...

Cette partie permet aussi de donner des renseignements sur la propriété de l'entreprise (qui détient combien des parts de l'entreprise) et également de détailler votre investissement de départ. Pour des questions de crédibilité, tout montant mentionné doit être appuyé par une facture et l'officier consulaire doit pouvoir tracer l'origine des fonds qui doivent être issus des économies de l'investisseur principal.

Enfin, vous devez expliquer précisément ce que vous commercialisez (produits et/ou services).

Il faut également intégrer ce qu'on appelle les « milestones ». Il s'agit ici des étapes que vous avez et que vous prévoyez d'effectuer pour la création de votre entreprise et finaliser votre projet. Ce peut être l'enregistrement de votre entreprise aux Etats-Unis, des accords signés avec les partenaires ou encore l'achat de biens immobiliers. Chaque étape doit être datée et de préférence appuyée par une preuve pour les étapes déjà effectuées.

2-Etude de marché & Stratégie marketing



Cette partie est destinée à la description du marché dans lequel vous souhaitez pénétrer et à l'explication de votre stratégie marketing. Cela permet de montrer à l'agent consulaire que vous êtes au courant des caractéristiques de votre marché, des différents segments de clientèle possibles ainsi que la concurrence présente.

Il est important d'écrire avec détails chacune des parties de l'étude de marché car l'agent consulaire souhaite être renseigné sur le secteur qui vous concerne.

Vous devez par la suite expliquer précisément votre stratégie marketing: comment allez-vous faire connaître votre entreprises, quels canaux de communication allez-vous utiliser, quelle part de votre investissement allez-vous allouer à votre stratégie marketing ?

3-La gestion de votre personnel

Ne jamais oublier que votre candidature sera accepté seulement si l'agent consulaire considère que votre projet est bénéfique à l'économie américaine et créateur d'emplois aux Etats-Unis.

Un plan d'embauche est donc une partie cruciale. Vous devez y décrire le personnel de départ avec un organigramme précis décrivant le poste de chacun.

Ensuite, vous devez y joindre un tableau expliquant l'évolution de votre équipe et de leur rémunération sur 5 ans.

Garder en tête que l' L'important est que votre projet soit bénéfique à l'économie américaine.



4- Les prévisions financières

Les prévisions financières sont une des parties que l'agent consulaire va examiner en détail également. Elles lui permettront de définir si oui ou non votre projet est rentable, s'il va perdurer, s'il va permettre de dégager des revenus adéquats pour l'entrepreneur et sa famille et surtout pour les employés et futurs employés.

Il est important que vos prévisions financières soient bien organisées afin de permettre une compréhension aisée à l'agent consulaire.



A- Le financement de départ

Déjà énuméré dans la description de votre entreprise, un tableau décrivant votre financement de départ est à intégrer dans vos prévisions financières. Il permet de rappeler à l'agent consulaire ce que vous avez déjà investi dans la création de votre entreprise. Il ne s'agit pas ici de montrer un investissement de départ le plus conséquent possible, mais un investissement réfléchi permettant de lancer votre projet sur des bases solides.

B- Prévisions des ventes

La description des prévisions de vente est un point clé du Business Plan puisqu'elles permettent de montrer à l'agent consulaire combien votre projet va dégager. Il est nécessaire de faire une projection de vos ventes sur 5 ans en montrant une croissance réaliste de votre résultat.

Il faut également intégrer à cette partie les charges directes, c'est-à-dire les charges directement imputables à la production des biens ou services de votre entreprise.

C- Tableau prévisionnel des produits & charges

Ce tableau est un des éléments les plus importants de votre Business Plan puisqu'il retrace la totalité des produits et charges que votre projet dégage. Il faut donc y inclure vos prévisions de vente avec leurs charges directes, et y ajouter les charges indirectes, c'est-à-dire les charges qui ne sont pas directement liées à la production de biens et/ou services.

Le calcul de l'**EBITDA**: La question de l'EBITDA (Earning before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) revient souvent parmi notre clientèle. Il s'agit d'une mesure comptable américaine que l'on peut comparer, à l'**EBE** (Excédent Brut d'exploitation) français : cette notion anglo-saxonne est néanmoins différente.

L'**EBITDA** américain permet donc de mesurer les revenus que dégage l'activité réelle de votre entreprise (hors gain financiers et gains exceptionnels), en ne comprenant pas les taxes fédérales et/ou étatiques.

Cette mesure est donc particulièrement analysée par les agents consulaires car elle permet d'offrir la meilleure vue de la réalité économique de votre entreprise. De plus, l'**EBITDA** permet de valoriser votre entreprise et de la comparer à d'autres entreprises du même secteur.

D- Le seuil de rentabilité

L'analyse du seuil de rentabilité est un élément attendu dans la plupart des Business Plan. Cette analyse montre combien de revenus vous avez besoin de dégager pour couvrir les frais fixes et variables.

L'agent consulaire va examiner le seuil de rentabilité pour déterminer les risques liés à votre projet.

Pour faire simple, si votre chiffre d'affaire est inférieur à votre seuil de rentabilité, votre entreprise court un risque non négligeable.

La totalité du Business Plan doit être rédigée en Anglais parfait, y compris les termes techniques de marketing ou de finance.

Il est donc important de vous faire accompagner par une équipe biculturelle franco-américaine qui pourra vous guider et vous aider dans la réalisation de votre Business Plan.

Nous accompagnons les entreprises TPE, PME et les entrepreneurs francophones désirant s'implanter ou créer une entreprise aux Etats-Unis en leur apportant un soutien stratégique et administratif, notamment à travers la rédaction des Business Plan à soumettre à l'agent consulaire.



Nous contacter

USA : 1-828-327-2290

France: + 33-970-46-46-35

import@reussirusa.com



Visitez nos sites internet:

www.implantationauxusa.com

www.reussirusa.com

