

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO

Osez entreprendre avec un business plan solide !

- *Stephen GOUAILLIER, Cerfrance Brocéliande*
- *Jean-Christophe KERIVEL, Crédit Agricole*

Sommaire

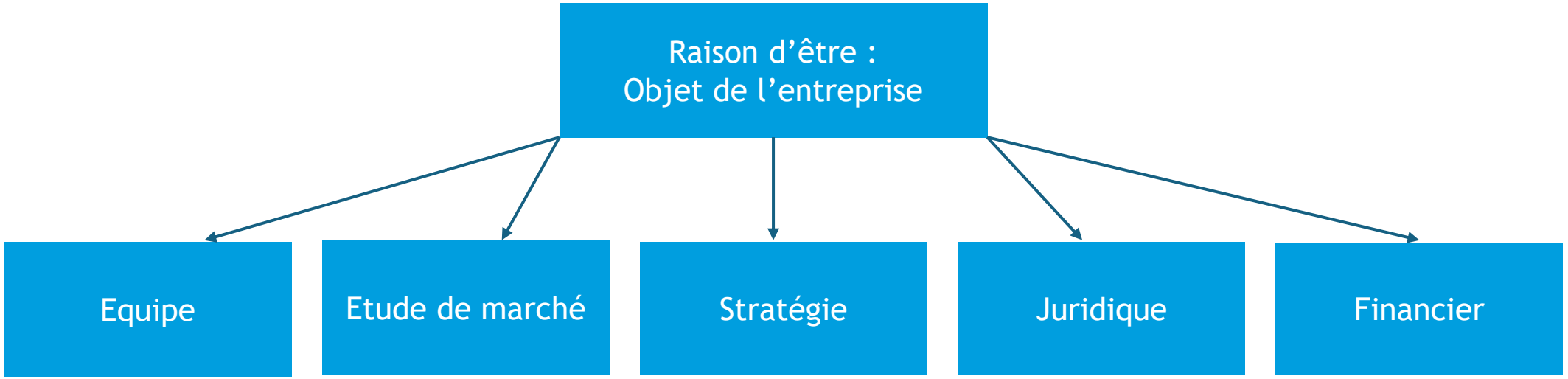
- 1 – Business plan : de quoi parle t'on ?
- 2 – Contenus et construction du business plan
- 3 – La partie économique du business plan
- 4 – Avantages, inconvénients et bonnes pratiques

PARTIE 1

BUSINESS PLAN, DE QUOI PARLE T'ON ?

Qu'est-ce qu'un business plan ?

👉 Document écrit présentant la viabilité d'un projet de création ou de reprise à l'ensemble des parties prenantes.



Les Objectifs du business plan

1

Evaluer
le **potentiel**

2

Planifier
les **ressources**

3

Anticiper
les **risques**

4

(se)
Rassurer & **Convaincre**
ou envisager
un autre projet

Pourquoi réaliser un business plan ?

- **Formaliser votre projet et se poser les questions essentielles** (faisabilité, viabilité, pertinence, engagement)

- **Construire des hypothèses, planifier et bâtir plusieurs scénarios** optimistes ou pessimistes – à soumettre à l'épreuve des faits

- **Convaincre ses parties prenantes**
  clients, fournisseurs, financiers, distributeurs, prescripteurs…

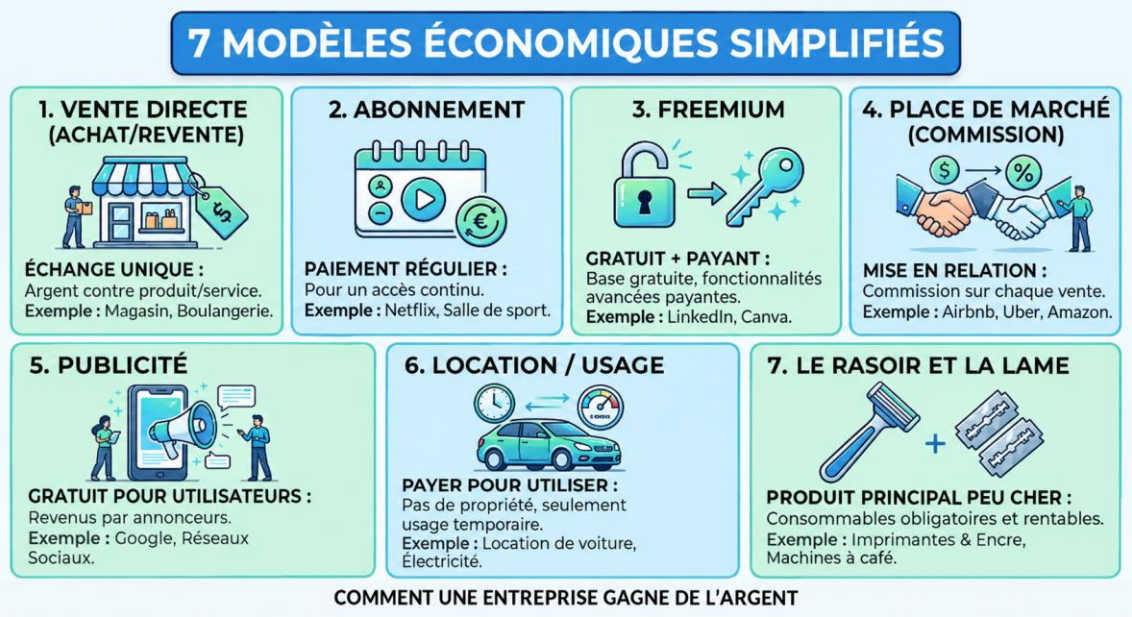
- **Communiquer**
  sur son ambition, son potentiel

Pour qui réaliser un business plan ?

- Vous et vos associés
- La banque et les investisseurs
- Les fournisseurs
- Les institutionnels et partenaires

Business model VS Business plan

- Le business model (ou modèle économique) est le concept qui permet à une entreprise de gagner de l'argent,



- Le Business plan est la déclinaison concrète, opérationnelle et chiffrée du business model. Il décrit de manière précise le projet, la mission, la stratégie et les moyens à mettre en œuvre.

PARTIE 2

LE CONTENU ET LA CONSTRUCTION D'UN BUSINESS PLAN

Les éléments indispensables d'un BP

(Pas de modèle type mais une méthodologie à suivre)

RESUME OPERATIONNEL	SOMMAIRE	EQUIPE	PRESENTATION DU PROJET
Résumé en 2, 3 pages du BP	-	Qui êtes-vous ? Votre équipe ?	**Idée, motivation, le problème que vous résolvez, vos atouts pour réussir**

PARTIE ECONOMIQUE	PARTIE FINANCIERE	PARTIE JURIDIQUE	ANNEXES
Activité, produits, services, clientèle, concurrence, conclusion étude de marché	Besoins, ressources et projection financière	Structure juridique et statut du dirigeant	-

Comment élaborer votre plan d'affaires ?

C'est la clarté et la cohérence du business plan qui priment

Définissez votre projet	Analyser votre marché	Mise en œuvre opérationnelle	Données financières
• Présentation de l'offre • A quoi ça sert • Originalité, différenciation • Équipe (fondateurs, management) : légitimité	• Tendances / perspectives • Les clients potentiels • Le marché et les concurrents • Positionnement de l'entreprise	• Stratégie marketing • Plan d'actions commerciales • Production, logistique • Étapes de développement et objectifs	• Plan de financement • Etats prévisionnels • Trésorerie • Annexes
Offre Produit(s) / Service(s)	Marché(s)	Plan d'actions	Revenus & Financement

De la stratégie au plan opérationnel

Marketing	Commercial	Logistique	Capital humain	Finances
Marketing mix Produit Prix Distribution Communication	Canal de vente Partenariats	Matériel et invest. Approvisionnement Transport Qualité	Management Organigramme Recrutement	Plan de financement Prévisionnel Trésorerie

Les erreurs les plus fréquentes

- **Absence d'analyse concurrentielle**
(ou encore : « je n'ai pas de concurrent »)

- **Sous-estimer** les frictions de l'environnement, réactions des concurrents, lenteur au démarrage

- **Optimisme exagéré** : durée du cycle de vente, sous-évaluation du besoin en fonds de roulement, financements envisagés

- **Incohérence entre les hypothèses et la stratégie**

- **Présenter un document exclusivement comptable**

PARTIE 3

LA PARTIE ÉCONOMIQUE DU BUSINESS PLAN

Projections financières : Le prévisionnel

Définition

Tableaux financiers à caractère comptable ayant pour objectif de décrire financièrement le projet et de le partager

Articulation entre prévisionnel et business plan

Le business plan inclut le prévisionnel et suppose une partie rédigée

Format

Une dizaine de pages

Projections financières : Le prévisionnel

Importance pour le créateur/repreneur :

- Valider la faisabilité financière,

- Clarifier la dimension et l'évolution possible du projet,

- Identifier les besoins de financement de la période,

- Adapter la recherche de financement,

- Améliorer ses connaissances en gestion !

Projections financières : Le prévisionnel

Importance pour les lecteurs :

- Comprendre la dimension du projet,

- Evaluer ses atouts économiques et financiers,

- Mesurer la prise de risque.

Les données financières du business plan

Les tableaux de financement

Investissements et financements envisagés

Le compte de résultat prévisionnel

Détailler : chiffre d'affaires, marge,
charges de personnel, frais de fonctionnement, impôts

La rentabilité est-elle suffisante

Résultat suffisant pour rembourser le prêt ?

La trésorerie prévisionnelle

Évolution mensuelle (saisonnalité et délais de paiement)

Les tableaux annexes

Seuil de rentabilité, ratios de pilotage, point mort, etc.

Application du principe de prudence

En cas de doute lors d'une prévision :

Être prudent sur l'évaluation des charges, voire créer une ligne de charges imprévues

Partir d'une estimation raisonnable des produits.

Ne pas surestimer les chances du projet...

✓

...mais le projet doit rester ambitieux pour le lecteur.

PARTIE 4

AVANTAGES, INCONVÉNIENTS ET BONNES PRATIQUES

Utilité d'un business plan : Les Inconvénients

- **Peut ne pas être lu en entier par les destinataires**
(atout = le résumé opérationnel pour souligner les points essentiels),

- **Pas assez vivant**

- Horizon lointain ⇔ **faible fiabilité perçue** des informations,

- Charge administrative trop longue en l'absence de méthode ou d'accompagnement, perçue comme une perte de temps.

Utilité d'un business plan : Les Avantages

- **Outil de gestion de projet d'entreprise :**
  - . Focalisation sur **l'objectif principal et les moyens d'y parvenir**
  - . **Le prévisionnel**, la base de comparaison de suivi des objectifs,

- **Outil analytique :**
  - . Permet de passer en revue les principaux « **facteurs clés de succès** »,

- **Outil de classification du projet :**
  - . Permet de savoir où l'on va
  - . Permet de **structurer sa démarche** entrepreneuriale (finaliser le projet)
  - . Support de conviction.

Utilité d'un business plan : Les Avantages

- **Outil de communication :**
  - . Permet d'**être crédible**
  - . Permet de **préparer vos arguments**
  - . Support à présenter aux différents partenaires du projet : **être convaincu soi-même pour convaincre les autres,**

- **Outil de prise de décision :**
  - . Permet de **valider le modèle économique, le positionnement**

- **Outil de planification :** document dynamique et actualisé
  - . Un business plan est « vivant ».

Les facteurs clés du succès d'une entreprise

1. Secteur d'activité,
2. Expérience du nouveau dirigeant dans le domaine d'activité,
3. Ambition du projet : maximiser l'apport initial,
4. Appuis financiers et prise de conseil.

QUESTIONS / REPONSES

N'hésitez pas à nous poser vos questions à travers le chat en ligne !

Jean-Christophe KERIVEL
Analyste

ILLE-ET-VILAINE

Stephen GOUAILLIER
Conseiller création d'entreprise

CERFRANCE BROCÉLIANDE

ENTREPRENDRE DANS L'OUEST

2 & 3 NOVEMBRE RENNES | PARC EXPO





MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez cette présentation

sur notre site internet

www.entreprendre-ouest.fr

> Réagissez sur nos réseaux sociaux #EDO2026