

Créer un business plan efficace pour réussir votre projet

Animé par :

Emmanuel LEHUGER, In Extenso

Jean-Christophe KERIVEL, Crédit Agricole



Sommaire

- 1. Business plan : de quoi parle t'on ?**
- 2. Contenu 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.

Raison d'être :
Objet de
l'entreprise

Equipe

Etude de marché

Stratégie

Juridique

Financier

**ENTREPRENDRE
DANS L'@UEST**

13&14 OCTOBRE RENNES | PARC EXPO

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 scénarii
- optimistes ou pessimistes - soumettre à l'épreuve des faits.
- Convaincre ses parties prenantes
clients, fournisseurs, financiers, distributeurs...
- 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 plan VS Business model

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

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)

EXECUTIVE SUMMARY	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

- Présentation de l'offre
- A quoi ça sert
- Originalité, différenciation
- Équipe (fondateurs, management) : légitimité

Offre
Produit(s) / Service(s)

Analyser votre marché

- Tendances / perspectives
- Les clients potentiels
- Le marché et les concurrents
- Positionnement de l'entreprise

Marché(s)

Mise en œuvre opérationnelle

- Stratégie marketing
- Plan d'actions commerciales
- Production, logistique
- Étapes de développement et objectifs

Plan d'actions

Données financières

- Plan de financement
- Etats prévisionnels
- Trésorerie
- Annexes

Revenus &
Financement

De la stratégie au plan opérationnel



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

Le(s) tableau(x) de financement

Investissements et financements envisagés

Le compte de résultat prévisionnel

Détailler : chiffre d'affaires, marges,
charges de personnel, charges significatives

La trésorerie prévisionnelle

Évolution mensuelle (saisonnalité et délais de paiement)

Les tableaux annexes

Seuil de rentabilité, ratios, comparatifs, 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 de vente**
 - . 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**
- **Outil de planification :** document dynamique et actualisé
 - . Un business plan est « vivant »

Les facteurs clés de 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

Emmanuel
LEHUGER
*Conseiller création
d'entreprise*

In Extenso
Experts-Comptables