



Le Business Plan (BP) est le document qui synthétise votre projet d'entreprise.

Il contient :

- une partie descriptive du projet (la stratégie, l'offre de produits-services, le marché, les moyens humain et matériel, le plan commercial et marketing) ;
- et une partie financière prévisionnelle sur 3 ans (rentabilité et compte de résultat, plan de trésorerie, bilan, plan de financement).

### 1/ Pourquoi faire :

Passer du temps à réfléchir et préparer tous les éléments de construction sur 3 ans de votre future activité va vous permettre de vous poser toutes les bonnes questions. Cela sert notamment :

- d'outil de maîtrise et d'organisation de votre projet ;
- d'outil de présentation et promotion de votre projet, notamment à des partenaires ;
- à déterminer le besoin de financement du projet ;
- d'outil de suivi de votre activité à terme (comparaison du réalisé avec les prévisions) ;
- d'outil permettant l'obtention du Prêt Garanti par l'État ;
- d'outil permettant l'adhésion et la confiance des banques en présentant chaque année son bilan et son business plan.

### 2/ Les 3 principales étapes du processus d'un Business Plan sont :

#### a/ Collecte d'informations :

Dans un premier temps, il faut collecter des informations sur le projet à réaliser et la stratégie à adopter, pour cela, plusieurs questions sont à se poser :

- mon métier et l'expérience professionnelle ;
- besoin client (général/spécifique) ;
- le marché ;
- stratégie (générale/niche) ;
- secteurs d'activités ;
- facteurs de différenciation ;
- le réseau actuel ;
- concurrence.



### **b/ Planification des opérations ;**

Toutes ces questions préalablement posées vont permettre de définir des objectifs et d'arriver à construire le chiffre d'affaires sur les 3 années. En face de cela il va y avoir des moyens d'action pour atteindre ces objectifs :

- moyens humains : nombre de recrutement, profil des collaborateurs, rémunération ;
- locaux : lieu, image pour les clients, coût, investissement informatique et mobilier ;
- frais généraux : coût logistique : abonnements, documentation professionnelle, le plan marketing, réseaux ;
- le rétroplanning des actions à mener.

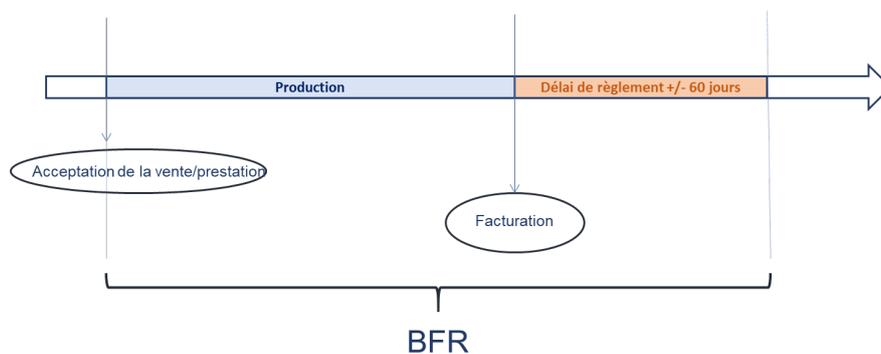
### **c/ Rédaction du BP**

Il s'agit d'une synthèse du projet sur 1 à 2 pages qui contient :

- la stratégie : les services offerts et les marchés visés, les avantages concurrentiels et les objectifs de ventes ;
- le plan opérationnel : les moyens humains et matériels pour atteindre cet objectif de chiffre d'affaires et réaliser la stratégie ;
- les moyens techniques, le plan commercial et marketing ;
- le Prévisionnel financier : synthèse chiffrée de la stratégie, du plan opérationnel et du besoin de financement nécessaire au projet.

## **3/ Attention au BFR (besoin en fonds de roulement)**

Ne pas sous-estimer le laps de temps entre l'acceptation du client et l'encaissement de la facture émise pour la prestation/vente effectuée.





Il existe des contraintes :

- ce BFR ne disparaît jamais ;
- il a tendance à augmenter lorsque l'activité augmente ;
- c'est un point qui ne s'améliore pas s'il n'est pas anticipé.

### 4/ Les pièges à éviter

Il existe plusieurs pièges classiques lors de la création d'une entreprise à éviter :

- surestimation de la transformation de son réseau en clients ;
- décalage entre le premier contact avec le prospect et la signature du contrat + l'encaissement du premier chiffre d'affaires ;
- la règle commerciale de 1/10 (dix contacts pour un nouveau client),
- temps à passer sur l'organisation, l'administratif, la réalisation du travail pour les clients ;
- choix de la forme juridique de la société.

### 5/ Avoir un salarié :

Comment faire pour anticiper le fait d'avoir un salarié ? En effet, entre le début de l'intervention de votre salarié et le paiement de vos clients, il y aura un décalage dans le temps, il faut anticiper en termes de trésorerie. Le chiffre d'affaires à réaliser doit pouvoir couvrir sa rémunération et sa marge.

Les charges visibles :

- son salaire chargé ;
- ses frais de représentation ;
- un loyer pour un bureau ;
- des frais et investissements informatiques (bureau, logiciel, etc.).

Les frais non visibles :

- mon temps ;
- mon investissement personnel ;
- la relation client.

N'hésitez pas à consulter votre chargé de clientèle ou expert-comptable pour vous accompagner dans la réalisation de ce Business plan.

Une fois l'activité lancée, les chiffres doivent être suivis.