Créer un business plan complet et convaincant

Description

La création d'un business plan est une étape essentielle pour tout entrepreneur ou chef d'entreprise. C'est un document clé qui permet de définir la stratégie, les objectifs et les projections financières lors de la création d'entreprise.

Créer mon entreprise en ligne

Qu'est-ce qu'un business plan ?

Un **business plan** est un document essentiel qui décrit de manière détaillée la **stratégie de développement** d'une entreprise. Il sert à structurer un projet entrepreneurial en définissant ses **objectifs**, ses **moyens financiers**, et sa **feuille de route** pour les années à venir.

Ce document est particulièrement important pour convaincre des **investisseurs**, des **banques** ou des **partenaires** de la viabilité et de la rentabilité du projet. Il comprend généralement plusieurs parties clés, comme l'**étude de marché**, l'**analyse concurrentielle**, le **modèle économique**, ainsi que les **prévisions financières**.

Un **business plan bien rédigé** permet non seulement d'anticiper les défis à venir, mais aussi d'assurer une meilleure gestion des ressources et d'optimiser la prise de décision.

Comment créer un business plan ?

L'élaboration du business plan implique 9 étapes essentielles, qu'il convient de suivre scrupuleusement.

Étape 1 : Définir la vision et les objectifs de l'entreprise

Commencez par définir la vision de votre entreprise ainsi que **les objectifs à court et à long terme** que vous souhaitez atteindre. Il s'agit d'exposer clairement et simplement votre projet de création, en réalisant une présentation synthétique des principaux points clés.

© 2023 LEGALPLACE SAS

A noter : Un business plan est un document complet et structuré qui sert de feuille de route pour la gestion et le développement de toute forme juridique d'entreprise.

Étape 2 : Analyser le marché

Il est nécessaire de réaliser une étude de marché avant la création d'une entreprise. Effectuez **une analyse approfondie du marché pour comprendre les tendances, la demande, la concurrence et les opportunités** qu'offre le secteur d'activité visé.

Identifiez votre marché cible et évaluez la demande des clients potentiels pour votre produit ou service. Également, et si possible, identifiez vos concurrents directs.

Étape 3 : Élaborer une stratégie commerciale

Développez une stratégie commerciale détaillée pour promouvoir votre produit ou service, attirer des clients et générer des ventes. Cela peut inclure des **stratégies de segmentation, de ciblage et de positionnement.**

A noter : Avant de se lancer dans la création d'une entreprise, il peut s'avérer judicieux de réaliser une analyse PESTEL. Créé par le professeur Aguilar d'Harvard, cet outil permet d'analyser les perspectives d'une entreprise, ainsi que ses forces et ses faiblesses. Elle peut donc aisément venir compléter un business plan.

Étape 4 : Définir la structure organisationnelle

Précisez la structure organisationnelle de votre entreprise, y compris **les rôles et responsabilités des membres de l'équipe**, ainsi que les partenariats éventuels.

Étape 5 : Etablir un plan opérationnel

Décrivez en détail les opérations de votre entreprise, y compris **la production, la logistique, la gestion des stocks**, et tout autres aspects liés à la fourniture de votre produit ou service. Le plan d'action doit être adapté au secteur d'activité visé.

Étape 6 : Elaborer un plan financier

© 2023 LEGALPLACE SAS

Il est nécessaire d'élaborer un plan de financement. Préparez des projections financières détaillées, y compris un compte de résultat prévisionnel, un bilan prévisionnel et un plan de trésorerie. **Calculer le seuil de rentabilité** du projet est également conseillé à ce stade.

Il s'agit ici d'exposer le modèle économique que vous souhaitez mettre en place les premières années pour le projet d'entreprise.

Cela permettra d'**estimer les coûts de démarrage, les investissements nécessaires (comme les dépenses de communication par exemple) et les revenus attendus.** Cela permet notamment de dresser les tableaux financiers du business plan, le plan de financement, le plan de trésorerie ou encore le compte de résultat prévisionnel.

Bon à savoir : Il est primordial pour l'entrepreneur de réaliser un plan financier pour la création d'entreprise. Ce dernier lui permettra notamment de vérifier l'équilibre entre les ressources dont il dispose et les besoins à prévoir, quelle que soit la forme juridique choisie.

Étape 7 : Rédiger le document

Rassemblez toutes les informations recueillies dans les étapes précédentes et rédigez votre business plan de **manière claire et concise.** Assurez-vous d'inclure une table des matières, des sections bien organisées et des graphiques ou tableaux si nécessaire. Au besoin, n'hésitez pas à vous inspirer des nombreux modèles de business plan disponibles en ligne.

Étape 8 : Obtenir des commentaires et des conseils

Demandez à des personnes de confiance de relire votre business plan et de fournir des commentaires constructifs. Vous pouvez également **consulter des experts en entrepreneuriat ou des conseillers financiers** pour obtenir des conseils supplémentaires.

A noter : Il est recommandé de recourir à un expert-comptable pour valider le chiffre d'affaires prévisionnel et avoir son avis professionnel.

Étape 9 : Finaliser et mettre en œuvre

Une fois votre business plan complet et après avoir obtenu les commentaires

© 2023 LEGALPLACE SAS

nécessaires, **finalisez-le et utilisez-le comme guide pour démarrer et gérer** votre entreprise.

La dernière étape du business plan est le choix du statut juridique de l'entreprise (société ou entreprise individuelle).

Assurez-vous de le **mettre à jour régulièrement** pour refléter les changements et les progrès de votre entreprise.

Zoom : Pour réaliser un business plan conforme, voici un modèle de business plan respectant les étapes susvisée. Ensuite, il ne vous reste plus qu'à créer votre entreprise. Vous pouvez solliciter les professionnels de LegalPlace pour la création de votre entreprise. Il vous suffit de répondre à un questionnaire en ligne, et de transmettre les pièces justificatives requises.

Pourquoi est-il important de créer un business plan avant de démarrer une entreprise ?

Créer un business plan avant de démarrer une entreprise est crucial pour plusieurs raisons.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Définir la vision et les objectifs

Un business plan permet de **clarifier la vision de l'entreprise et d'établir des objectifs spécifiques à atteindre**.

Cela aide à aligner les efforts de l'équipe et à fournir une direction claire pour le développement de l'entreprise.

Évaluer la viabilité du projet

En élaborant un business plan, les entrepreneurs peuvent évaluer la faisabilité de leur idée d'entreprise et son potentiel de développement.

Cela implique d'**analyser le marché, la concurrence, les opportunités et les menaces potentielles**, ainsi que d'estimer les coûts et les revenus prévus.

Atteindre les futurs investisseurs et les prêteurs

Un business plan convaincant est souvent **nécessaire pour obtenir un financement** auprès d'investisseurs, de banques (il faudra alors déposer un dossier) ou d'autres sources de financement. Il démontre la crédibilité de l'entreprise et sa capacité à générer des bénéfices.

Gérer les risques

En identifiant les défis potentiels et en élaborant des stratégies pour les surmonter, un business plan **aide à minimiser les risques associés au démarrage et à la gestion** d'une entreprise. Une bonne stratégie d'entreprise vous permettra de convaincre plus facilement vos futurs co-contractants.

Planifier les opérations et la croissance

Le business plan fournit un cadre pour **planifier les opérations quotidiennes de l'entreprise,** ainsi que pour anticiper et gérer sa croissance future.

En résumé, créer un business plan avant de démarrer une entreprise est essentiel pour établir **une base solide, prendre des décisions éclairées et maximiser les chances de succès** à long terme.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Attention : le business plan, comme le business plan d'une boulangerie par exemple, est un document stratégique et comme tel, il doit être mis à jour au fur et à mesure de l'avancement du projet et des résultats obtenus.

Qu'est-ce qui doit figurer dans un business plan ?

Lors de l'élaboration d'une stratégie opérationnelle dans un business plan, plusieurs éléments sont pris en compte.

Processus de production ou de prestation de services

Décrivez en détail comment votre produit ou service sera produit ou fourni. Incluez des informations sur **les étapes du processus, les ressources nécessaires et les normes de qualité.**

Logistique et chaîne d'approvisionnement

Expliquez comment les matières premières ou les produits seront achetés, stockés, transformés et distribués.

Identifiez les fournisseurs potentiels et **décrivez les politiques de gestion des stocks.**

Gestion des ressources humaines

Définissez les besoins en main-d'œuvre de votre entreprise, y compris les compétences requises, les effectifs prévus et les politiques de recrutement, de formation et de gestion du personnel.

Gestion des opérations quotidiennes

Précisez comment les tâches et les responsabilités seront réparties au sein de l'équipe, ainsi que les processus et les systèmes mis en place pour **assurer un fonctionnement efficace** au jour le jour.

Technologie et infrastructure

Décrivez **les outils, les équipements et les technologies nécessaires** pour soutenir les opérations de votre entreprise. Assurez-vous d'inclure des informations sur la

© 2023 LEGALPLACE SAS

maintenance et la mise à jour des infrastructures.

Gestion de la qualité

Énoncer les mesures mises en place pour **garantir la qualité des produits ou services fournis** par votre entreprise. Cela peut inclure des contrôles de qualité, des certifications ou des normes de conformité.

Systèmes d'information

Décrivez les systèmes et les processus informatiques utilisés pour collecter, stocker, analyser et partager les informations au sein de l'entreprise. Assurez-vous que ces systèmes soutiennent efficacement les opérations de l'entreprise.

Plan de continuité des activités

Prévoyez des mesures pour faire face aux interruptions potentielles des opérations, telles que les pannes de système, les catastrophes naturelles ou les crises de marché. Élaborer **un plan de secours pour assurer la continuité des activités** dans de telles situations.

En prenant en compte ces éléments lors de l'élaboration de votre stratégie opérationnelle, vous serez mieux préparé à mettre en œuvre et à gérer efficacement les opérations de votre entreprise.

Quels sont les indicateurs clés de performance (KPI) à surveiller et à inclure dans un business plan pour évaluer le succès de l'entreprise ?

Dans un business plan, les indicateurs de performance (KPI) sont essentiels pour **évaluer le succès de l'entreprise.**

Voici un tableau répertoriant quelques KPIs importants à surveiller et à inclure dans votre plan d'affaires :

KPI	Définition
Chiffre d'affaires	Représente le montant total des ventes réalisées par l'entreprise sur une période donnée. Il est essentiel pour évaluer la performance financière globale de l'entreprise.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Marge brute	Mesure la rentabilité de l'entreprise en calculant la différence entre le chiffre d'affaires total et le coût des biens vendus. C'est un indicateur clé de la rentabilité des opérations commerciales de l'entreprise.
Taux de conversion des leads	Mesure le pourcentage de prospects ou de leads qui se convertissent en clients payants. Il est important pour évaluer l'efficacité des efforts de marketing et de vente de l'entreprise.
Coût d'acquisition client (CAC)	Représente le coût moyen pour acquérir un nouveau client. Il est important de surveiller ce KPI pour s'assurer que les dépenses de marketing et de vente sont rentables.
Marge nette	Représente le pourcentage des revenus totaux de l'entreprise qui se traduisent par des bénéfices nets après déduction de toutes les dépenses. C'est un indicateur clé de la rentabilité globale de l'entreprise.
Churn rate	Mesure le taux de perte de clients sur une période donnée. Il est important de surveiller ce KPI pour comprendre la satisfaction client et identifier les domaines nécessitant des améliorations.
Rentabilité par client	Mesure le bénéfice moyen réalisé par chaque client sur une période donnée. Il est utile pour évaluer la rentabilité des différents segments de clients et optimiser les efforts de marketing et de vente.

Bon à savoir : En incluant ces KPIs dans votre business plan, vous disposerez d'indicateurs clés pour évaluer la performance de votre entreprise et prendre des décisions stratégiques éclairées pour sa croissance et son succès.
Voici une vidéo vous expliquant **comment et pourquoi rédiger un business plan** :

Quelle est la différence entre un business plan et un business model ?

Le business model et le business plan sont deux concepts complémentaires, mais distincts.

Les différences

© 2023 LEGALPLACE SAS

Le **business model** (ou modèle économique) décrit **comment une entreprise génère de la valeur** et assure sa rentabilité. Il définit les **sources de revenus**, la **proposition de valeur**, la **cible clientèle**, ainsi que les **canaux de distribution**. Il s'agit d'un cadre conceptuel qui explique le fonctionnement global de l'activité.

En revanche, le **business plan** est un document détaillé qui traduit ce modèle en un **plan stratégique et financier**. Il inclut une **étude de marché**, des **prévisions financières**, un **plan d'action**, et sert généralement à convaincre des **investisseurs** ou des **banques** de financer le projet.

En résumé, le business model explique comment l'entreprise gagne de l'argent, tandis que le business plan détaille comment ce modèle sera mis en œuvre et pérennisé.

Quels sont les 3 piliers d'un business model ?

Un **business model** repose sur trois piliers fondamentaux qui déterminent la viabilité et le succès d'une entreprise.

1. **La proposition de valeur** : Il s'agit de l'offre que l'entreprise propose à ses clients pour répondre à un besoin spécifique. Elle doit être claire, différenciante et apporter une réelle valeur ajoutée par rapport à la concurrence ;
2. **L'architecture des revenus et des coûts** : Ce pilier définit comment l'entreprise génère du chiffre d'affaires (vente de produits, abonnements, commissions, etc.) et comment elle structure ses coûts fixes et variables pour assurer sa rentabilité ;
3. **L'organisation et les ressources clés** : Cela inclut les partenaires stratégiques, les moyens humains, technologiques ou financiers nécessaires au bon fonctionnement du modèle économique.

Un **business model solide** repose sur une **équilibre entre ces trois piliers**, garantissant ainsi la pérennité et le développement de l'entreprise.

FAQ

Peut on trouver un exemple de business plan en ligne ?

Oui, il est tout à fait possible de trouver des exemples de business plans en ligne. De nombreux sites spécialisés, comme notamment LegalPlace proposent des modèles adaptés à différents secteurs d'activité mais il est essentiel de les adapter à votre

© 2023 LEGALPLACE SAS

projet pour garantir leur pertinence.

Où trouver un business plan gratuitement ?

Vous pouvez trouver un business plan gratuit sur des sites spécialisés comme LegalPlace ou des plateformes dédiées à l'entrepreneuriat.

Comment est fait le sommaire d'un business plan ?

Le sommaire d'un business plan est généralement structuré en plusieurs sections clés : une présentation du projet, une analyse du marché, le modèle économique, la stratégie commerciale, les prévisions financières et la conclusion. Chaque section est concise et met en avant les points essentiels pour donner un aperçu global du projet.

© 2023 LEGALPLACE SAS