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. Que vous soyez un entrepreneur débutant ou un chef d'entreprise chevronné, élaborer un business plan solide est essentiel pour définir la vision de votre entreprise, établir des objectifs clairs, et convaincre les investisseurs potentiels ou les partenaires commerciaux de la viabilité de votre projet.

Créer mon entreprise en ligne

Quelles sont les 9 étapes pour créer un business plan ?

La création d'un business plan implique plusieurs étapes essentielles.

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.

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.**

Identifiez votre public cible et évaluez la demande pour votre produit ou service.

Étape 3 : Élaborer une stratégie marketing

© 2023 LEGALPLACE SAS

Développez une stratégie marketing 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'Havard, 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.

Étape 6 : Elaborer un plan financier

Préparez des projections financières détaillées, y compris un compte de résultat prévisionnel, un bilan prévisionnel et un plan de trésorerie.

Cela permettra d'**estimer les coûts de démarrage, les investissements nécessaires et les revenus attendus.** Cela permet notamment de dresser les tableaux financiers du business plan, 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

© 2023 LEGALPLACE SAS

des matières, des sections bien organisées et des graphiques ou tableaux si nécessaire.

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 que vous avez obtenu les commentaires 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. Pour ce faire, 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.

Définir la vision et les objectifs

© 2023 LEGALPLACE SAS

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.

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 investisseurs et les prêteurs

Un business plan convaincant est souvent **nécessaire pour obtenir un financement** auprès d'investisseurs, de banques ou d'autres sources de capitaux. 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.

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.

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.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Quels éléments doivent être pris en compte lors de l'élaboration d'une stratégie opérationnelle 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 quelques KPIs importants à surveiller et à inclure :

- Chiffre d'affaires : le 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.
- Marge brute : la marge brute mesure la rentabilité de l'entreprise en calculant la

© 2023 LEGALPLACE SAS

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 : ce KPI 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) : le 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 : la marche 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 : le 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 : ce KPI 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.

FAQ

Qu’est-ce qu’un business plan ?

Un business plan est un document détaillé qui décrit la vision, les objectifs, les stratégies et les projections financières d’une entreprise. Il s’agit d’un outil essentiel pour planifier le lancement d’une nouvelle entreprise, ainsi que pour guider le développement et la croissance d’une entreprise existante.

Comment mettre à jour un business plan ?

Un business plan n'est pas statique et doit être mis à jour régulièrement pour refléter les changements dans l'entreprise, le marché et l'environnement

© 2023 LEGALPLACE SAS

commercial. Cela peut inclure des ajustements aux objectifs, aux stratégies, aux prévisions financières et à d'autres sections du plan.

Comment utiliser un business plan dans la gestion quotidienne de l’entreprise ?

Un business plan peut servir de feuille de route pour guider la gestion quotidienne de l'entreprise, en aidant à prendre des décisions stratégiques, à évaluer les performances par rapport aux objectifs, à identifier les opportunités et les menaces, et à communiquer efficacement avec les parties prenantes internes et externes.

© 2023 LEGALPLACE SAS