

B comme ... Business Plan

Le Business Plan est LE document que les banques ou que les investisseurs vont vous réclamer lorsque vous cherchez de l'argent. Ce document est en effet censé contenir toute une série d'informations permettant à son lecteur de comprendre votre entreprise et de connaître vos perspectives.

Cependant, ce document n'est pas contractuel dans le sens où les prévisionnels qui sont présentés le sont sur la base d'hypothèses valables au moment où vous le rédigez mais qui peuvent devenir obsolètes 6 mois plus tard ...

Alors à quoi sert vraiment ce document ?

Le Business Plan qu'est ce que c'est ?

Le Business Plan est donc un document qui va contenir plusieurs parties mais qu'on peut schématiquement découper en 4 grands groupes :

- un executive summary, qui ne doit pas excéder deux pages et qui décrit votre projet de manière synthétique
- une description du fonctionnement de l'entreprise, qui présente l'équipe, son histoire, etc.
- une description du marché, qui présente une analyse du marché mais aussi comment vous allez gagner vos premiers clients, comment vous allez faire pour gagner de l'argent, etc.
- un prévisionnel, qui donne pour les 3 ou 5 années à venir, ce que vous allez faire comme chiffre d'affaires et comme résultat et qui décrit également vos besoins en financement

C'est donc un document qui a une base intéressante et qui donne un grand nombre d'éléments susceptibles de convaincre un investisseur ou un banquier qu'il peut vous aider ...

Cas pratique

En pratique un Business Plan doit être vu de manière différente. Il y a en effet la version officielle et la version officieuse.

Officiellement, c'est un document qui présente tout ce qui a été indiqué précédemment dans le but de convaincre un investisseur ou un banquier qu'il peut vous prêter de l'argent.

Officieusement, et c'est vraiment ce que vous devez garder à l'esprit, ce document sert principalement ... à vous ! Il vous permet en effet de poser à plat toutes les hypothèses de travail que vous avez en tête et en tirer des conclusions. Par son formalisme, ce document vous force en effet à répondre à des questions que vous n'avez peut-être pas envie de vous poser : comment vais-je gagner mes premiers clients ? Vais-je gagner de l'argent ?

Par ailleurs, vous devez garder à l'esprit qu'un Business Plan est vrai à un instant donné mais qu'il peut rapidement devenir obsolète si les hypothèses prévues au départ ne sont pas bonnes, que cela soit dans un sens comme dans l'autre ...

Ensuite, il permet, via le prévisionnel, de mesurer concrètement votre rentabilité à venir. A vous de voir si les hypothèses de croissance que vous avez prévues sont suffisantes pour arriver à gagner de l'argent.

Enfin, si vous réalisez ce document sérieusement, vous serez en principe en mesure de répondre à toutes les questions que vos interlocuteurs pourront vous poser. Cela est lié au fait que ce document couvre tous les aspects de votre business à venir et qu'il vous force donc à y réfléchir avant de vous lancer ...

Alors, comment faire un bon Business Plan ?

La meilleure façon de faire un bon Business Plan est de ne négliger aucune des parties qui le composent et d'y répondre sérieusement après avoir creusé le sujet.

Ensuite, il faut garder en tête qu'un Business Plan évolue et que vous devrez donc être en capacité de le remettre en cause régulièrement et le faire vivre ...