

10 CONSEILS POUR ÉLABORER UN BUSINESS PLAN DE QUALITÉ



Nous avons interrogé 350 clients utilisateurs du logiciel EBP Business Plan afin d'appréhender au mieux les besoins des futurs créateurs et des entrepreneurs souhaitant réaliser un business plan efficace !

Voici les points clés pour construire et rédiger un business plan efficace et réaliste.

10 conseils pour réussir son Business Plan

1 Quels que soient le secteur d'activité et le projet, le Business Plan est indispensable

Il n'y a pas de secteur qui ne mérite pas son Business Plan.

Même si 21% souhaite lancer une activité dans le domaine des services aux entreprises, de nombreux autres secteurs sont cités comme l'informatique (8%), la restauration et hôtellerie (9%) ou encore les services à la personne (9%).

2 Le Business Plan n'est pas un exercice ordinaire, il faut savoir se lancer avec méthode

Étape cruciale dans le démarrage d'une activité, **le Business Plan s'est révélé utile pour 74% des interrogés**. Réussir cette étape n'a pourtant pas été simple pour tous. Par exemple, 73% des interrogés ont rencontré des difficultés à rédiger la partie financière. Malgré tout, sa nécessité est avérée : 59% a été amené à réaliser d'autres Business Plans une fois leur activité lancée.

3 Il faut voir le Business Plan d'abord comme un outil de pilotage, mais aussi comme un outil de communication

Le business plan est un atout considérable avant le lancement de son activité. Pour 71% des interrogés, il est un réel outil de simulation pour préparer l'avenir. Pour 56%, c'est un document de référence pour présenter son projet et espérer obtenir un financement.

4 Ne pas considérer ce document comme une simple production financière

Si certaines personnes rencontrent des difficultés à réaliser la partie financière du business plan, il est important de ne pas l'envisager uniquement sous cet angle.

Pour un tiers, il est indispensable de présenter les créateurs et la partie juridique dans ce document. Pour près d'un quart, le Business Plan est important pour dresser un état des lieux du marché, des concurrents, et détecter des éventuelles opportunités clients.

5 Secret d'un bon Business Plan : allier les éléments marketing/commerciaux et la partie financière

Les éléments financiers et marketing sont interdépendants. Il faut avoir en tête que tout changement sur la partie marketing aura une incidence sur son pendant dans la partie financière et inversement. En réévaluant les éléments marketing/commerciaux et les éléments financiers, l'entreprise peut anticiper l'avenir et maximiser ses chances de réussite.

6 Il faut savoir éprouver toutes les hypothèses

Etre prudent est essentiel lors de la réalisation d'un Business Plan. Le logiciel de Business Plan permet d'éprouver des hypothèses de départ pour être ensuite capable de les réévaluer. Il faut prévoir des hypothèses hautes, réalistes et basses. Par ailleurs, une fois l'entreprise créée il faut revenir sur son Business Plan pour se situer par rapport à son prévisionnel : 37% des interrogés se situent aujourd'hui dans leurs hypothèses basses et 48% dans leurs hypothèses réalistes.

7 Utiliser un logiciel dédié pour accompagner pas à pas la construction du projet

Au démarrage d'une activité quelle qu'elle soit, il existe des outils spécifiques pour appréhender au mieux la réalisation d'un Business Plan. L'utilisation d'un logiciel de Business Plan doit être considérée comme une véritable aide à la décision. 42% des personnes interrogées considèrent cet outil comme très simple comparé à un logiciel de traitement de texte couplé au tableur. 48% du panel apprécie la possibilité de pouvoir fournir un document de qualité professionnelle.

8 Il faut savoir lever les difficultés

Les conseils de chacun sont les bienvenues : Business Angel, incubateur, banquier. Mais face à ces remarques et objections, il faut savoir reconsidérer les hypothèses et valider son projet en termes de pérennité et de rentabilité. Ainsi, le logiciel permet de réviser des éléments précis du Business Plan. Parmi les réponses, 47% a modifié la partie investissements, 28% le niveau des prix.

9 Il faut savoir s'entourer des bonnes personnes

Les résultats de l'étude révèlent un constat surprenant. Près de 55% des personnes n'ont pas été aidées dans la construction de leur Business Plan alors que différentes structures de soutien à la création existent. Parmi elles, citons les pépinières d'entreprises, les Business Angel ou encore les incubateurs...27% des interrogés ont fait appel à un Expert-Comptable.

10 Même en activité il faut garder son tempérament d'entrepreneur

La réalisation d'un business plan n'intervient pas seulement lors de la création d'une entreprise. Par exemple, **20% sont salariés d'une entreprise pour laquelle ils doivent faire un Business Plan et 19% en ont besoin dans le cadre d'un développement d'entreprise.** Par conséquent, une nouvelle activité doit être gérée comme une nouvelle entreprise.

En collaboration avec Catherine Léger-Jarniou et Georges Kaloussis.
Co-auteurs du livre «Construire son Business Plan» chez Dunod

