



Entrepreneur : les 8 bonnes raisons de rédiger un business plan

jeudi 24 janvier 2019, par Burkinapmepmi.com

1 - Connaître votre marché

Si vous décidez de vous lancer dans une aventure entrepreneuriale, c'est souvent parce que vous avez déjà des affinités avec le produit ou service que vous proposerez. Vous travaillez peut-être dans le secteur, ou êtes un consommateur/client de prestations similaires. De fait, vous avez l'impression de bien connaître le marché, peut-être avez-vous des connaissances solides, mais une chose est sûre : ce n'est pas suffisant. Vous pouvez avoir remarqué des tendances de consommation, mais votre expérience du marché n'est pas pour autant exhaustive. Réaliser un business plan vous force ainsi à réaliser une étude de marché, qui ne peut vous être que bénéfique.

Connaissez-vous vraiment toute la législation qui régleme votre secteur ? Êtes-vous au fait des dernières innovations technologiques qui pourraient avoir une incidence sur le marché ? Le contexte politique ou social a-t-il une influence sur la vente de votre produit ou service ? Vous devez être très précis sur toutes ces données. D'abord, pour être capable de lancer votre entreprise sans mauvaise surprise. Si vous souhaitez créer une nouvelle marque, vous ne pouvez pas vous laisser surprendre par la baisse de la consommation. Il faut que vous sachiez le chiffre exact et que vous soyez capable d'argumenter : pourquoi vous lancez-vous dans ce marché malgré ces chiffres défavorables ?

Il vous faudra également très bien connaître vos concurrents. Imaginez qu'une start-up ait très récemment lancé un produit identique au vôtre sans que vous ne le sachiez. Il aurait été plus simple d'étudier ce concurrent afin de proposer un produit différencié qui vous ouvre un tout nouveau marché. Il vous faut connaître vos concurrents directs et indirects, ainsi que l'intensité concurrentielle du marché, les possibles barrières à l'entrée, les risques de substituts... Ces connaissances vous permettront d'avoir une vision claire et de proposer un produit/service qui, en prenant en compte le maximum d'opportunités et menaces du marché ainsi que l'état de la concurrence, a a priori toutes ses chances de réussir.

2 - Poser les bases de l'organisation

Faire un business plan vous oblige à préciser trois aspects de votre entreprise :

- L'équipe
- Le statut juridique
- Le business model

Ces trois éléments doivent être parfaitement clairs pour vous comme pour votre équipe. Choisir et justifier

votre statut juridique vous amènera à clarifier les rôles et pouvoirs de chacun dès le début, ce qui peut éviter des conflits par la suite. Il en est de même pour le business model, qui présentera le fonctionnement de votre société. Une bonne définition des missions de chacun dans l'équipe dès le départ ne peut que vous aider à rendre votre organisation plus efficace.

3 - Vous fixer des objectifs à court, moyen et long terme

Dans votre business plan, vous serez également amené à définir vos objectifs à court, moyen et long terme. La définition de ces objectifs vous amène à être ambitieux, à croire en votre projet et à chercher des moyens de le développer dans le temps. Comme vous aurez déjà effectué une étude de marché solide (voire premier point), vous serez capable d'anticiper les évolutions de marché et de réfléchir à des moyens de subsister dans le temps en adaptant vos produits/services.

4 - Être certain de la viabilité financière du projet

Vous pouvez avoir une bonne idée, très bonne même : il y a un marché pour votre produit, le contexte est favorable à son développement et la concurrence vous laisse l'opportunité d'entrer dans l'arène. Vous vous attellez donc à vos prévisions financières, tableaux de flux de trésorerie et autres comptes de résultat. Mais en calculant votre marge opérationnelle, horreur ! Vous avez du mal à rendre votre projet rentable. Vous avez sous-estimé les charges, surestimé le nombre de ventes... bref, rien ne va. Pour cette raison, il est primordial d'accorder toute son attention à la partie financière du business plan. Cela vous évitera de courir à la catastrophe, et à optimiser au maximum votre rentabilité. Il ne s'agit pas que de convaincre les investisseurs : être certain de la viabilité financière de votre projet vous rassurera vous aussi. Vous allez sûrement investir temps et argent dans ce projet, qui mérite donc d'éclorre de la meilleure façon possible.

5 - Avoir une feuille de route

En définitive, votre business plan constitue une feuille de route. Il vous permettra de suivre l'évolution de votre projet, de constater et régulariser les écarts de façon plus efficace. Votre business plan n'est pas fixe : il sera certainement amené à évoluer. Pour autant, la « première version » vous aidera à vous rappeler de vos envies et objectifs initiaux. Finalement, puisque vous devez étudier tous ces éléments pour vérifier la pertinence de votre projet, pourquoi ne pas les mettre en forme dans un business plan ? Une mise en page esthétique sur PowerPoint, et vous voilà fin prêt à utiliser efficacement cet outil.

6 - Convaincre de futurs associés

Peut-être cherchez vous encore des personnes avec qui monter votre idée. Autour de vous, personne ne semble correspondre aux besoins du projet : il va donc falloir convaincre des personnes extérieures qui peut-être ne vous connaissent pas. Quelles garanties avez-vous à leur fournir ? Lorsque l'on sait que les investisseurs accordent une importance primordiale à la qualité de l'équipe, vous voudrez sans doute recruter à vos côtés la crème de la crème. Un business plan sérieux mettra toutes les chances de votre côté pour prouver votre motivation et vos capacités à de potentiels futurs associés. C'est votre outil pour montrer que vous vous êtes impliqué dans ce projet, que vous savez où vous allez et qu'en s'associant avec vous, ils vivront une belle aventure.

7 - Réussir à lever des fonds

Fort de votre équipe de choc, vous vous sentez prêt à présenter votre travail à des investisseurs ou des banquiers. En effet, il est rare que les apports en capital des premiers associés suffisent à couvrir la totalité des charges de mise en route du projet. Il vous faut donc des financements externes. Souvent, de par le caractère disruptif inhérent aux start-ups, les banquiers seront frileux quant à l'accord de prêts. Ils n'ont aucune garantie que vous serez capable de le rembourser. En revanche, vous pourrez financer votre entreprise par le capital-risque. Mais ne vous fiez pas au nom ! Les investisseurs ne sont pas prêts à prendre des risques pour vous : ils ne vous suivront que s'ils sont convaincus que votre projet est viable. Et pour cela, une seule solution : leur présenter un business plan solide.

8 - Participer à des concours

Autre solution pour financer votre projet : la participation à des concours de start-up. S'il s'agit d'un concours de business plan... nul doute que vous aurez besoin d'un business plan, et pas rédigé en catastrophe. Remporter un concours de start-up peut vous apporter un financement non négligeable ainsi qu'une notoriété qui ne pourra vous être que bénéfique. Participer à ce genre de concours peut également vous apporter un feedback de professionnels, qui vous amènera peut-être à modifier votre projet de base pour le faire évoluer dans une direction plus propice à la réussite.

Gaetan Baudry, Paris

Fondateur de Legal'Easy, une start-up créée en mai 2012.

www.cadre-dirigeant-magazine.com/