



## L'importance du business plan

En affaires, beaucoup d'éléments changent d'année en année tels que les stratégies marketing, les modes de communication et l'aménagement du lieu de travail. Mais une chose demeure au cœur de la réussite : le business plan. En amont, il permet de définir la concurrence, nous projeter sur le marché et clarifie la vision de l'entreprise et sa stratégie.

### **Connaître et comprendre son marché**

Tout bon business plan contient une étude de marché. Il est impossible de créer une entreprise sans étudier ce qui existe déjà dans notre secteur d'affaires. Cela nous permet tout d'abord de vérifier l'intérêt de notre apport au marché. Qu'est-ce qui différencie notre entreprise et lui permettra de prendre des parts du marché ? Le secteur est-il en croissance ou l'offre est-elle déjà trop importante ? Voilà des questions auxquelles l'étude de marché répondra.

Pour parvenir à trouver les réponses, il existe des sites tels que [Manageo.fr](https://www.manageo.fr) qui nous permettent de découvrir les entreprises concurrentes sur le marché français. Grâce à une recherche d'entreprises par secteur d'activité ou par région, il est possible de connaître le chiffre d'affaires de celles-ci, le nombre d'employés qui y travaillent et leur date de création. En ce qui concerne la globalité du secteur, on y apprendra le nombre de sociétés qui y sont déjà établies, combien ont été créées au cours des 6 derniers mois et autres informations utiles pour compléter l'étude de marché.

### **Clarifier la vision de l'entreprise et sa stratégie**

Pour arriver à ses fins, chaque détail compte. Parfois, prendre du recul sur nos objectifs nous permet de découvrir des manques ou des faiblesses. En s'obligeant à définir la vision et la stratégie de l'entreprise sur papier, par l'entremise du business plan, c'est là qu'il est possible de déterminer les actions urgentes à prendre, avant d'entreprendre la mise en place de la société. En définissant les gestes à poser, il se peut que l'on s'aperçoive qu'il manque un spécialiste à l'équipe afin de s'occuper d'un domaine dans lequel aucun des partenaires présents ne possèdent de compétences.

Une fois que la compagnie est lancée, et que nous nous retrouvons dans l'opérationnel, tout imprévu peut devenir problématique, car il occupera du temps qui n'était pas imparti dans les tâches. En vérifiant que l'ensemble des moyens nécessaires à la réalisation de la vision de l'entreprise sont bien en place, il sera plus facile d'exécuter, sans avoir à faire de retour en arrière. Il vaut mieux passer plus de temps à la planification initiale, car la complexité d'un problème pourrait doubler une fois l'entreprise en marche.

## Rechercher des financements

Le business plan est un support fondamental pour trouver des financements auprès des investisseurs ou des organismes bancaires. En effet, il faut des données solides pour convaincre tout type d'investisseurs de miser sur votre projet. Prenez soin à bien renseigner les tableaux suivants :

- plan prévisionnel
- [calcul du BFR](#) (besoins en fonds de roulement)
- calcul de la capacité d'autofinancement
- calcul de la capacité de remboursement
- niveau d'endettement
- etc

Pour solliciter le financement d'investisseurs, il est préférable de miser sur un compte de résultat prévisionnel et d'annoncer en amont le montant des dividendes prévus pour démontrer le ROI potentiel.

## Convaincre des partenaires

Un business plan est un document qui va également permettre de trouver des partenaires. Grâce à celui-ci, vous obtiendrez la confiance d'autres professionnels qui voudraient bien travailler avec vous. Il peut s'agir de fournisseurs, ou d'autres prestataires. En effet, le business plan va mettre en avant l'opportunité commerciale que vous présentez, être rassurant et vous permettre de négocier les tarifs.

## Le business plan : deux parties essentielles

Généralement, le business plan se divise en deux grandes parties :

- Formaliser le projet de création à l'aide d'une étude de marché approfondie, lister les détails des moyens mis en œuvre pour réussir à atteindre les objectifs, décrire les offres de produits et de service.
- Formaliser le côté économique du projet (compte de résultat prévisionnel) en récapitulant le chiffre d'affaires et les charges que vous estimez sur les trois ans à venir.

## Comparer réel et prévisionnel

Le business plan est toujours utile après le lancement de l'entreprise. Une fois que l'activité est lancée, il est primordial de garder un œil sur ce document. On peut ainsi se rendre compte de son avancée en comparant les chiffres prévisionnels et réels. Si les données sont semblables, cela signifie que qu'on a vu juste et c'est encourageant. Dans le cas contraire, il sera utile de prendre des mesures et le business plan permet de réagir plus rapidement et efficacement, car on ne perd pas de vue les objectifs de base.