
Construire un Business Plan

Les 10 points essentiels

Salon_{des}
Entrepreneurs
>>> PARIS 2008

15^{ème} édition



Intervenants

Cyrille BENOIT – Expert-comptable

Thierry POLACK – Expert-comptable

(Président de la Commission Innovation et technologie de l'Ordre des Experts-comptables de Paris Ile de France)

Le rôle de l'expert-comptable

- **Sa vocation : Accompagner ses clients dans la bonne gestion de leur patrimoine**
- **Un conseil généraliste et pluridisciplinaire**
- **Accompagnateur de projet**
- **Apport de Méthodologie et d'expérience**

De quoi parle-t-on ?

- Le projet
- La Trésorerie

Construire un Business Plan

- ❑ Qu'est ce qu'un business plan ?
- ❑ Comment le construit-on ?
- ❑ Pour que ça marche ?
- ❑ Conclusions

Qu'est-ce qu'un business plan

- Pourquoi parle-t-on de Business Plan ?
- Quand parle-t-on de Business Plan ?

Comment le construit-on ?

- Qui je suis et qui je veux être demain ?
- A quoi je veux servir et à qui ?
- Comment je vais être utile et être payé pour ça ?
- De quoi j'ai besoin pour réussir ?

Qui je suis et qui je veux être demain

Le Dirigeant / L'équipe	Vision à 3 ou 5 ans
<i>Composition, leader, Répartition des tâches</i>	<i>Où veut aller l'équipe, Quel projet ?</i>

A quoi je veux servir et à qui ?

A Quels besoins je réponds et comment ?	Quel est le marché ?
<i>Comment exprimer le besoin du client auquel je réponds ? Réponses ciblées en termes de produits et de services.</i>	<i>Sa taille, les acteurs, les barrières à l'entrée, les facteurs clés de succès, les menaces et opportunités</i>

Comment je vais être utile et être payé pour ça ?

Comment vais-je atteindre ce marché ?	Quel business model ?
<i>Comment je me différencie et préserve ma position ? Mes forces et faiblesses ? Par quels moyens commerciaux, quels argumentaires...</i>	<i>Comment je gagne de l'argent ? Qui me paie ?</i>

De quoi j'ai besoin pour réussir ?

Quels sont les moyens à mettre en oeuvre ?	Ressources et emplois
<i>Moyens commerciaux, techniques, humains, juridiques et financiers pour la mise en oeuvre de la stratégie.</i>	<i>Où je vais chercher les ressources nécessaires, comment je les emploie, mon argumentaire auprès des apporteurs de fonds...</i>

Pour que ça marche

Les erreurs à éviter

Les erreurs à éviter

1. Manque de cohérence des propos entre la stratégie affichée / le projet personnel / les caractéristiques de l'entreprise ;
2. Ne voir et ne penser que « Produit » et penser que le marché suivra si le produit est bon ;
3. Surestimer la croissance du Chiffre d'Affaires ;
4. Sous-estimer la notion du temps
5. Sous-estimer les moyens nécessaires pour générer la croissance de l'activité (notamment les moyens commerciaux) ;

Les erreurs à éviter

6. Sous estimer les besoins de trésorerie (besoin en fonds de roulement...)
7. Penser « Rentabilité » avant « Trésorerie » ;
8. Penser « Part de marché » avant Rentabilité ;
9. Penser « Distribution » avant « Résultat » notamment pour les rémunérations des fondateurs et dirigeants
10. S'arrêter à des détails.

Conclusion

Les dix points pour réussir

Les dix points pour réussir

1. Prendre le temps de la réflexion
2. Formaliser son projet
3. S'assurer de sa cohérence projet/stratégie/caractéristique de l'entreprise
4. Approfondir les éléments de marché et veille permanente
5. Identification précise du business model
6. Prendre en compte d'une façon réaliste le temps de développement du projet
7. Appréciation et formalisation des besoins à mettre en œuvre
8. Privilégier le bon sens et la clarté de la présentation.
9. Adapter le niveau du projet et de son développement au niveau de ressources que l'on pense pouvoir obtenir
10. Ne pas hésiter à se faire accompagner

Et après

- Un outil de pilotage intégré au système d'exploitation

Illustration

- Quelques exemples...

Quelques exemples...

- Modèle cadre présentation CSOEC
- Modèle rédactionnel BP SLT
- Exemple de tableaux de Business Plan
- Exemple tableaux plus complets (RCA)
- Lettre Franchisé
- Liens Excel

Construire un Business Plan

- Questions / Réponses...