



Rédigez un bon business plan !

C'est l'exercice qu'il (vous) faudra particulièrement peaufiner pour taper dans l'œil des financeurs. Voici quelques conseils pour sortir du lot.

Vous n'y couperez pas ! Tous les aspirants entrepreneurs passent par l'étape de la rédaction d'un business plan afin d'évaluer la viabilité de leur projet. Un incontournable dont il faut manier les codes pour réussir. *"Un bon business plan, c'est un document solide et structuré. Cet outil, qui va permettre de vendre son idée aux financeurs, doit être très exhaustif mais aussi attractif pour séduire. Je préconise d'ailleurs de prévoir une synthèse du projet de 2 ou 3 pages à mettre en annexe avec les éléments clés"*, recommande Frédérique Jeske, directrice générale de Réseau Entreprendre. Et quand on passe à la rédaction d'un tel document, il est recommandé de peaufiner particulièrement certaines parties dont la première étape du business plan appelée la présentation du projet. *"Dès le début, il faut bien présenter le ou les créateurs de l'entreprise afin que le lecteur comprenne leurs parcours et leurs motivations. C'est important de savoir à qui on a affaire dès le démarrage du projet"*, préconise Adil Maldou, conseiller-formateur à la BGE Nièvre-Yonne.

METTEZ EN FORME VOTRE BUSINESS PLAN !

Un peu comme un CV, il est conseillé de bien penser à la mise en forme du précieux document. Ayez en tête ces quelques astuces qui peuvent vous démarquer de la concurrence.

Attention aux fautes d'orthographe : On ne le redira jamais assez, un document bourré de fautes va vous décrédibiliser. Faites relire au besoin par un tiers.

Aérez votre texte : Quoi de plus déplaisant que de lire un pavé, vite catalogué comme un bloc indigeste ? Des paragraphes aérés, des titres, une belle présentation en somme a plus de chance d'accrocher vos lecteurs.

Ne pas faire trop long : *"Il faut être précis mais cela reste un document de communication. Il ne faut pas non plus partir dans des détails annexes. Allez à l'essentiel"*, conseille Frédérique Jeske, directrice générale de Réseau Entreprendre.

BGE PRO : UN COUP DE POUCE POUR MONTER VOTRE BUSINESS PLAN

BGE Pro est un outil en ligne exclusivement destiné aux entrepreneurs qui rentrent dans un parcours d'accompagnement à la création avec l'organisme. Il est accessible sur n'importe quel ordinateur à partir d'une simple adresse e-mail après l'ouverture d'un accès par le conseiller-formateur lorsque celui-ci estime que le projet entrepreneurial est cohérent. L'avantage : il permet de s'interroger sur son projet, d'anticiper ses besoins, de réaliser une étude de marché, de simuler ses coûts, ses marges, etc., le tout en collaboration avec le conseiller-formateur BGE. À la clé, un business plan complet et labellisé qui va permettre à l'entrepreneur de faciliter ses futures démarches comme l'accès au financement. À noter que le prix de BGE Pro est inclus dans celui du parcours d'accompagnement, qui n'est pas gratuit mais bien souvent pris en charge par des prescripteurs qui peuvent être selon les prestations Pôle emploi, Opcva, etc.

Dans la deuxième étape du business plan, appelée l'étude de marché, qui permet de vérifier la demande, il vous faudra aussi bien étudier votre secteur d'activité, les clients et les concurrents, ce qui permettra ensuite d'élaborer une bonne stratégie commerciale.

"NE PAS SURESTIMER SES VENTES FUTURES"

Concernant la partie financière du document, qui regroupe les données sous forme de tableaux qui permettent de traduire les impacts du projet en termes monétaires, le conseiller à la BGE recommande d'être vigilant sur le budget de trésorerie. *"Attention aux délais de paiement ! Il y aura un certain nombre de charges externes à provisionner afin de faire face à ses premières factures sans les avoir encaissées. Au démarrage, on vous accordera peu de découvert et/ou de délais de paiement"*, met en garde Adil Maldou. De même pour la sous-partie sur les ventes prévisionnelles. Il affirme qu'il est préférable de baser ses estimations sur des ventes réalistes. *"On va tout de suite se rendre compte de la viabilité économique du projet. Il ne faut pas surestimer ses ventes potentielles"*. De manière générale, il ne faut pas perdre de vue que le business plan, bien qu'il soit un document formel avec des informations chiffrées, reflète aussi la personnalité de l'entrepreneur qui y met sa pâte. Et cela doit se ressentir. *"Nous constatons en recevant des milliers de business plan d'entrepreneurs que certains n'osent pas assez valo-*

riser qui ils sont. Ne négligez pas les éléments qui feront la différence, comme par exemple la mise en avant de vos premiers résultats, la valorisation de votre engagement et implication personnelle dans le projet et, surtout, faites-en un document qui illustre votre enthousiasme", conseille enfin Frédéric Jeske.

SE FAIRE AIDER PAR UN TIERS

Pour bien mettre en forme son business plan, il est recommandé par ailleurs d'utiliser *"Le Business Model CANVAS"*. Cet outil, présenté généralement sous la forme d'un tableau, permet de structurer votre propos par écrit en vous posant les bonnes questions sur votre business plan : segment de clientèle visée, proposition de valeur, les coûts du projet, etc. Mais quoi qu'il en soit, il est recommandé de ne pas rester seul pour la rédaction de son business plan et beaucoup d'interlocuteurs peuvent vous aider. Votre expert-comptable ou votre banquier, par exemple, peuvent vous conseiller pour la partie financière notamment. Les différents réseaux d'aide aux entrepreneurs, eux, peuvent vous conseiller sur tout ou partie du business plan. *"Nous proposons une forme de coaching pour les futurs entrepreneurs qui viennent nous voir. Avec nos outils, on formalise le projet et on valide avec eux les étapes de la rédaction de leur business plan mais bien sûr on leur demande d'être pro-actifs et beaucoup d'implication dans l'étude de marché. À eux de chercher l'info, par exemple en se rendant sur des salons professionnels, chez les syndicats spécialisés, en faisant le client mystère, des micro-trottoirs, etc."* Dont acte ! ■

