

## Guide Business Plan

### I – Qu'est-ce qu'un Business plan ?

Un business plan (ou encore plan d'affaire) établit la méthode pour gérer une activité spécifique pendant une période future définie.

Un plan passe généralement en revue l'état d'une organisation et établit une stratégie commerciale pour environ 5 ans avec un plan d'exploitation détaillé et un budget pour l'année suivante. La stratégie et le plan couvrent tous les secteurs de l'entreprise.

Les problèmes varient d'une entreprise à une autre, mais concernent en général la gestion, le produit, le marketing et les ventes.

### II – Intérêt du Business plan

On pense souvent que l'objectif central d'une entreprise est d'optimiser les profits.

Pourtant l'optimisation des profits sur le court terme tuera probablement l'entreprise sur le long terme ; à moins que les profits soient réinvestis sagement dans l'amélioration et le remplacement de l'équipement.

Donc un bon plan d'affaire doit prendre en considération les changements de l'environnement et la capacité d'adaptation de l'entreprise, pour ne pas devenir obsolète.

### II – Les étapes pour le succès d'un business plan ?

1 - Commencez à développer votre plan à partir d'une question évidente :

#### **Que planifiez-vous et Pourquoi ?**

C'est la réponse à ces deux questions qui permettrait de développer un plan valable

2 - Ensuite il faut étudier le processus de planification, selon la liste ci-dessous

Chacune des tâches est relativement simple lorsqu'on les prend une par une et dans l'ordre.

- 1- Définir l'activité de votre entreprise
- 2- définir le statut actuel de votre entreprise
- 3- définir le marché, la concurrence et votre positionnement
- 4- mettre au point une stratégie pour atteindre les objectifs
- 5- identifier les risques et les opportunités
- 6-mettre au point une stratégie pour limiter les risques et exploiter les opportunités
- 7-affiner les stratégies en les mettant sous forme d'un plan de travail
- 8- prévoir les dépenses et les recettes que vous aurez en les mettant dans un plan financier
- 9- rédiger le plan d'affaire de manière précise

### III - Motivation et ordre des priorités

Avant de rédiger votre plan, il faut définir les forces qui vous motivent pour sa création. Ensuite, il faut établir un ordre des priorités :

1. Obtenir un financement
2. Faire approuver votre projet
3. Réaliser le projet
4. Créer un outil de gestion

**Sommaire d'un business plan (modèle)****I- informations préliminaires**

Contact

Contrôle des documents

Conseillers professionnels

**II- note de synthèse****III- situation actuelle**

Informations de base sur l'entreprise

Vision, mission, valeurs

Historique

Organisation de l'entreprise

Produits et services

Compétences clés

**IV- Environnement :**

Economie

Analyse de marché

Analyse de la concurrence

Avantages concurrentiels

V- stratégie et plans :

Objectifs

Stratégie de vente

Plan d'exploitation

**VI- analyse financière :**

Détermination de seuil de rentabilité

Prévisions de vente

Dépenses en capital

Coût d'exploitation

Compte de résultat

Bilan comptable

Marge brute d'autofinancement

**VII- analyse de risque**

Vue d'ensemble

SWOT

Facteurs limitatifs

Facteurs essentiels au succès

Scénarios alternatifs

Risques spécifiques et leurs solutions

**VIII -Conclusion**