## RÉUSSIR SON BUSINESS PLAN ET SON PRÉVISIONNEL FINANCIER

MLESW



## **SOMMAIRE**

Introduction	03-04
Comprendre le Business Plan	05-07
Construire un Prévisionnel Financier Fiable	08-09
Erreurs à éviter et conseils pratiques	10-11
Outils et Ressources pour construire son Business Plan	12-13
Conclusion	14







## Introduction

#### L'importance du Business Plan pour un entrepreneur:

Créer une entreprise ne se résume pas à une idée brillante ou à une forte motivation. Pour maximiser ses chances de réussite, tout entrepreneur doit structurer son projet et en évaluer la viabilité. C'est précisément le rôle du Business Plan : il sert de feuille de route, définissant les objectifs stratégiques, le modèle économique et les moyens nécessaires à la mise en œuvre du projet.

#### <u>Un Business Plan bien construit permet de :</u>

- Clarifier sa vision et structurer son projet
- Déterminer la rentabilité et les besoins en financement
- Convaincre les investisseurs, banques et partenaires
- Anticiper les risques et établir un plan d'action précis

Sans Business Plan, de nombreux entrepreneurs se retrouvent rapidement confrontés à des difficultés financières ou opérationnelles, faute d'une préparation suffisante.

#### Le rôle du prévisionnel financier dans la viabilité d'un projet:

Le prévisionnel financier est une composante essentielle du Business Plan. Il permet d'évaluer la faisabilité économique du projet en estimant :

- Les revenus potentiels
- Les charges et coûts fixes/variables
- Les besoins en financement
- La rentabilité et le seuil de rentabilité

Un bon prévisionnel financier doit être réaliste, argumenté et cohérent avec les autres éléments du Business Plan. Il permet aux investisseurs et aux banques d'évaluer le niveau de risque et d'estimer la rentabilité du projet.

PAGE 4



## Introduction

Un bon prévisionnel financier doit être réaliste, argumenté et cohérent avec les autres éléments du Business Plan. Il permet aux investisseurs et aux banques d'évaluer le niveau de risque et d'estimer la rentabilité du projet.

#### À qui s'adresse ce livre blanc?

Ce livre blanc est conçu pour aider plusieurs types de profils :

- Entrepreneurs et créateurs d'entreprise : Vous souhaitez structurer votre projet et obtenir un financement ? Ce guide vous aidera à concevoir un Business Plan convaincant.
- <u>Étudiants en entrepreneuriat</u>: Que vous soyez en BTS NDRC, MCO, GPME ou en école de commerce, ce livre vous permettra de mieux comprendre la construction d'un Business Plan.
- <u>Auto-entrepreneurs et freelances</u> : Même si votre activité ne nécessite pas un Business Plan formel, il est important de structurer votre offre et vos finances.
- <u>Toute personne en reconversion professionnelle</u> : Si vous envisagez de lancer votre propre activité, ce guide vous donnera les bases essentielles pour réussir.



## I/Comprendre le Business Plan



### Qu'est-ce qu'un Business Plan ?

Un Business Plan (ou plan d'affaires) est un document structuré qui détaille votre projet entrepreneurial. Il sert à démontrer la viabilité et la rentabilité de votre entreprise en présentant son modèle économique, sa stratégie et ses besoins en financement.

Le Business Plan a deux objectifs principaux :

<u>Structurer et clarifier son projet</u> → Il aide l'entrepreneur à organiser ses idées, définir sa stratégie et anticiper les risques.

**Convaincre des partenaires** → Il est indispensable pour obtenir un financement auprès des banques, attirer des investisseurs ou convaincre des associés.

Un bon Business Plan doit être:

- ✓ Clair et synthétique (évitez les longues explications inutiles)
- ✓ Chiffré et réaliste (les projections financières doivent être crédibles)
- ✓ Cohérent (chaque partie doit s'aligner avec les autres)

## A qui est destiné un Business Plan?

Un Business Plan n'est pas seulement un exercice administratif, il est un outil de communication et de persuasion. Il s'adresse à plusieurs interlocuteurs :

<u>Les investisseurs</u> : Business Angels, fonds d'investissement ou plateformes de crowdfunding veulent s'assurer du potentiel de rentabilité avant d'investir.

<u>Les banques et organismes de financement</u> : Ils veulent évaluer les risques avant d'accorder un prêt. Un prévisionnel financier bien construit est crucial pour eux.

<u>Les partenaires et fournisseurs</u>: Certains partenaires stratégiques exigent un Business Plan avant de s'engager (exemple : franchiseurs, fournisseurs de grande envergure).

<u>L'entrepreneur lui-même</u>: Au-delà de convaincre les autres, le Business Plan sert aussi à valider son propre projet et à éviter des erreurs stratégiques.

Conseil : Adaptez le ton et le niveau de détail en fonction du destinataire. Un investisseur cherchera avant tout des indicateurs de rentabilité, tandis qu'une banque se concentrera sur la gestion des risques.



## I/Comprendre le Business Plan

## Les éléments clés d'un Business Plan

Un Business Plan efficace suit une structure bien définie. Voici les 6 parties essentielles que vous devez inclure :

#### **I** Executive Summary (Résumé opérationnel)

C'est la première page du Business Plan, mais elle doit être rédigée en dernier! Il s'agit d'un résumé clair et percutant du projet, en une page maximum. Il doit répondre aux questions :

- Quel est le projet ?
- Quelle est l'opportunité de marché ?
- Quel est le modèle économique ?
- Quels sont les besoins en financement ?
- objectif: Donner envie aux lecteurs de poursuivre la lecture du Business Plan.

#### Présentation du projet et du porteur:

Cette section doit raconter une histoire : celle du projet et de son fondateur.

#### Incluez:

- L'origine de l'idée (Pourquoi ce projet ?)
- Les valeurs et la mission (Quelle est la vision à long terme ?)
- Le parcours du porteur de projet (Expérience, compétences, réseau...)
- 💡 Conseil : Mettez en avant vos forces et votre valeur ajoutée pour crédibiliser votre projet.

#### <u>Étude de marché:</u>

Un Business Plan sans étude de marché, c'est comme naviguer sans boussole! Cette section doit prouver que votre projet répond à un besoin réel et qu'il existe un marché pour votre produit/service.

#### Incluez:

- 📊 Analyse du marché (taille, tendances, évolution)
- ✓ Segmentation client (qui sont vos clients? quels sont leurs besoins?)
- 💢 Analyse concurrentielle (quels sont vos concurrents et comment vous démarquer ?)
- Tone de chalandise (si local) (où sont vos clients et comment les atteindre ?)
- Astuce : Appuyez-vous sur des données chiffrées et des sources fiables pour crédibiliser votre analyse.



## I/Comprendre le Business Plan

## Les éléments clés d'un Business Plan

#### 4 Stratégie commerciale et marketing:

Un bon produit ne suffit pas, il faut aussi savoir le vendre! Expliquez comment vous allez acquérir et fidéliser vos clients.

#### Incluez:

- 🚀 Stratégie de communication (réseaux sociaux, publicité, bouche-à-oreille...)
- 📜 Canaux de vente (physique, e-commerce, B2B, B2C...)
- Politique de prix (comment fixer vos prix et rester compétitif?)
- 🔁 Plan d'action marketing (calendrier des actions commerciales)
- Objectif : Montrer que vous avez une stratégie claire et réaliste pour attirer des clients.

#### 5 Organisation et structuration de l'entreprise:

Ici, vous devez détailler la structure de votre entreprise et son fonctionnement interne.

#### Incluez:

- Le choix du statut juridique (SAS, SARL, micro-entreprise...)
- Les ressources humaines (équipe, recrutement, compétences clés)
- Les partenaires stratégiques (fournisseurs, sous-traitants, investisseurs...)
- Conseil : Justifiez vos choix ! Par exemple, une SAS offre plus de flexibilité pour lever des fonds qu'une SARL.

#### **6** <u>Le prévisionnel financier:</u>

C'est la partie chiffrée du Business Plan, celle qui intéresse les investisseurs et les banques!

#### Elle doit inclure:

- Compte de résultat prévisionnel (chiffre d'affaires, charges, bénéfices)
- N Plan de financement (apports, prêts, investissements)
- Plan de trésorerie (gestion des flux financiers)
- 📆 Seuil de rentabilité et point mort (quand votre entreprise sera rentable)
- Objectif : Prouver la rentabilité et la faisabilité financière du projet.



## II/Construire un Prévisionnel Financier Fiable

Le prévisionnel financier est une projection chiffrée de l'activité sur les 3 à 5 prochaines années.

Il permet d'évaluer la rentabilité, d'anticiper les besoins en financement et de convaincre les investisseurs. Voici 4 étapes clés pour le construire efficacement.

## → Estimer son chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires (CA) prévisionnel est le point de départ du prévisionnel financier. Il doit être réaliste et justifié.

- Méthode de calcul :
- ← CA = nombre de ventes × prix unitaire
- ← Pour un abonnement ou un service récurrent : CA = nombre de clients × prix mensuel × 12 mois
- Comment l'estimer ?
- ✓ <u>Analyse du marché</u> : Évaluer la demande et les habitudes d'achat des clients
- ✓ <u>Étude concurrentielle</u> : Observer les prix et volumes de vente des concurrents
- ✓ <u>Test de terrain</u>: Lancer une offre test (ex. précommandes, enquêtes, campagnes pilotes)
- **Conseil**: Il est préférable de prévoir trois scénarios (pessimiste, réaliste et optimiste) pour anticiper différentes évolutions du marché.

## Déterminer les charges et les investissements

Il est essentiel d'identifier toutes les dépenses nécessaires au bon fonctionnement de l'activité.

- Les charges fixes (coûts incompressibles)
- 📍 Loyer, assurances, salaires, abonnements, logiciels...
- Les charges variables (liées à l'activité)
- Achat de matières premières, frais de livraison, commissions...
- Les investissements initiaux
- Machines, stock de départ, site internet, marketing de lancement...
- Fermet de calculer le seuil de rentabilité
- F Anticipe le besoin de financement initial

**Conseil**: Pensez aux coûts cachés (frais bancaires, impôts, imprévus). Prévoyez une marge de sécurité d'au moins 10 à 15 %.





## II/Construire un Prévisionnel Financier Fiable

## → Construire le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel permet d'évaluer la rentabilité du projet.

- il Structure du compte de résultat :
- Chiffre d'affaires prévisionnel
- Charges d'exploitation (fixes + variables)
- = Résultat d'exploitation (bénéfice ou perte)
- S Pourquoi c'est important?
- Fermet d'évaluer le potentiel de rentabilité du projet
- ← Indique aux investisseurs à quelle échéance l'entreprise devient rentable
- Conseil: Un projet crédible doit afficher une rentabilité progressive (évitez des bénéfices immédiats trop élevés).

## Établir le plan de trésorerie et le besoin de financement

Un plan de trésorerie est un tableau qui prévoit les entrées et sorties d'argent mois par mois.

- Pourquoi c'est crucial?
- **š** Une entreprise peut être rentable mais en manque de trésorerie et faire faillite!
- <u>Les entrées</u> : chiffre d'affaires, apports personnels, prêts, subventions
- Les sorties : loyers, salaires, achats, remboursements de prêt
- Besoin de financement :

Si la trésorerie devient négative, l'entrepreneur doit chercher des solutions :

- ✓ Apport personnel ou des associés
- ✓ Prêt bancaire ou micro-crédit
- ✓ Subventions ou aides publiques
- **Conseil** : Intégrez un tableau de trésorerie sur 12 mois pour anticiper les périodes de tension financière.





# III/Erreurs à Éviter et Conseils Pratiques

Un prévisionnel financier fiable repose sur une méthodologie rigoureuse. Voici les principales erreurs à éviter et des conseils pratiques pour l'optimiser.

NE PAS ÊTRE RÉALISTE DANS LES PROJECTIONS

- **Erreur**: Surestimer son chiffre d'affaires ou sousestimer ses charges.
- ✓ **Conseil**: Construisez plusieurs scénarios (pessimiste, réaliste, optimiste) pour anticiper les variations du marché.

OUBLIER
CERTAINES
CHARGES ET
COÛTS CACHÉS

- <u>★ Erreur</u>: Ne pas prendre en compte certaines dépenses (frais bancaires, impôts, maintenance).
- ✓ <u>Conseil</u>: Prévoyez une marge de sécurité de 10 à 15 % pour les imprévus.

NÉGLIGER LA TRÉSORERIE

- **Erreur** : Se concentrer uniquement sur la rentabilité sans anticiper les besoins en trésorerie.
- ✓ **Conseil**: Suivez votre solde mensuel et assurez-vous d'avoir des liquidités suffisantes.

# III/Erreurs à Éviter et Conseils Pratiques

MAL ÉVALUER
SON BESOIN
DE
FINANCEMENT

- **Erreur**: Demander trop ou pas assez de financement, ce qui peut freiner le développement.
- ✓ <u>Conseil</u>: Calculez précisément vos besoins et explorez plusieurs sources de financement (prêts, subventions, investisseurs).

NE PAS METTRE À JOUR SON PRÉVISIONNEL

- **Erreur**: Rédiger un prévisionnel statique et ne pas le réajuster selon l'évolution de l'activité.
- **Conseil** : Revoyez votre prévisionnel régulièrement pour adapter vos décisions stratégiques.

NE PAS JUSTIFIER SES HYPOTHÈSES

- **Erreur** : Présenter des chiffres sans explication, ce qui peut nuire à la crédibilité du projet.
- **Conseil** : Appuyez vos estimations sur des données concrètes (étude de marché, tendances sectorielles).



# IV/Outils et Ressources pour construire son Business Plan

MODÈLES ET TEMPLATES DE BUSINESS PLAN

- Pourquoi ? : Gagner du temps et structurer son document efficacement.
- ✓ Où les trouver ? : Bpifrance, CCI, plateformes comme LivePlan ou The Business Plan Shop.

OUTILS DE PRÉVISIONNEL FINANCIER

- → Pourquoi ? : Automatiser les calculs et tester différents scénarios financiers.
   ☑ Exemples : Excel (tableaux préconçus),
- QuickBooks, Forecast, Bizplan.

ÉTUDES DE MARCHÉ ET VEILLE CONCURRENTIELLE

- → Pourquoi ? : Valider la demande et adapter son positionnement.
- ✓ Outils : INSEE, Statista, Google Trends, Semrush (analyse concurrentielle).



# IV/Outils et Ressources pour construire son Business Plan



✓ Pourquoi ? : Planifier les étapes de création et suivre l'évolution du projet.
 ✓ Outils : Trello, Notion, Monday.com.



- → Pourquoi ? : Trouver des aides financières et des conseils d'experts.
- ✓ Exemples: Bpifrance Création, France Active, Initiative France, crowdfunding (Ulule, KissKissBankBank).



- → Pourquoi ? : Échanger avec des professionnels et obtenir des retours d'expérience.
- Où ? : Chambres de commerce, LinkedIn, incubateurs, pépinières d'entreprises.

L'utilisation de ces outils facilite la construction d'un business plan solide et crédible.



## Conclusion



Construire un business plan solide et un prévisionnel financier fiable est une étape essentielle pour la réussite de votre projet entrepreneurial. Ces outils vous permettent de structurer votre vision, d'anticiper les défis financiers et d'attirer des partenaires et investisseurs en toute crédibilité.

Pour maximiser vos chances de succès, rappelez-vous :

- ✓ Soyez réaliste dans vos projections et ajustez-les régulièrement.
- ✓ Ne négligez pas la trésorerie, élément clé de la pérennité d'une entreprise.
- ✓ Appuyez-vous sur des outils et ressources adaptés pour structurer votre approche.
- ✓ Entourez-vous de professionnels (experts-comptables, mentors, réseaux d'entrepreneurs) pour affiner votre stratégie.

Un business plan bien conçu n'est pas figé : il doit évoluer avec votre entreprise. Faitesen un véritable guide stratégique pour piloter votre activité et assurer sa croissance sur le long terme. 🚀



## MLESW



www.mlesw.fr



## Retrouvez notre Kit Business plan, directement sur notre plateforme

Bénéficiez de 20% de remise avec le code promo MLESW2025





