

L'ENTREPRENDRE

CERFRANCE



COMMENT RÉUSSIR SON BUSINESS PLAN ?

sommaire

01

Etablir une relation de confiance
avec ses partenaires

02

Le business plan : un passage
obligatoire

03

Savoir présenter son projet



01

Etablir une relation de confiance
avec ses partenaires



Relation de confiance



- ✓ Succès d'une entreprise = qualités relationnelles de son dirigeant
- ✓ Pérennité & développement de l'entreprise = Principaux partenaires :
 - **Clients**
 - **Fournisseurs**
 - **Banquiers**



Relation de confiance

Avec les clients

- ✓ Toujours honorer la parole donnée ainsi que vos engagements = **Confiance**
- ✓ Etablir des relations solides avec vos clients = **Transparence**
- ✓ Anticiper les besoins des clients afin de les satisfaire = **Créativité**



Relation de confiance

Avec les fournisseurs

- ✓ Identifier les **fournisseurs-clé**
- ✓ Mettre en place une relation gagnant/gagnant = Créer une relation de **co-dépendance durable**
- ✓ Rechercher toujours de nouveaux partenaires = **Performance**



Relation de confiance

Avec le banquier

Transparence = Renforcer la relation de confiance

- ✓ Informer le banquier de tout changement impactant l'Entreprise (orientation stratégique...)
- ✓ Les relations avec les tiers ayant un impact sur la trésorerie de l'Entreprise (décalage de paiement d'un important client, litiges en cours....)
- ✓ Communication financière : fournir des éléments chiffrés qui attestent de la santé de l'Entreprise (business plan, états financiers....)



Communication financière

Pour juger de la viabilité économique d'un projet, un partenaire financier s'appuiera sur :

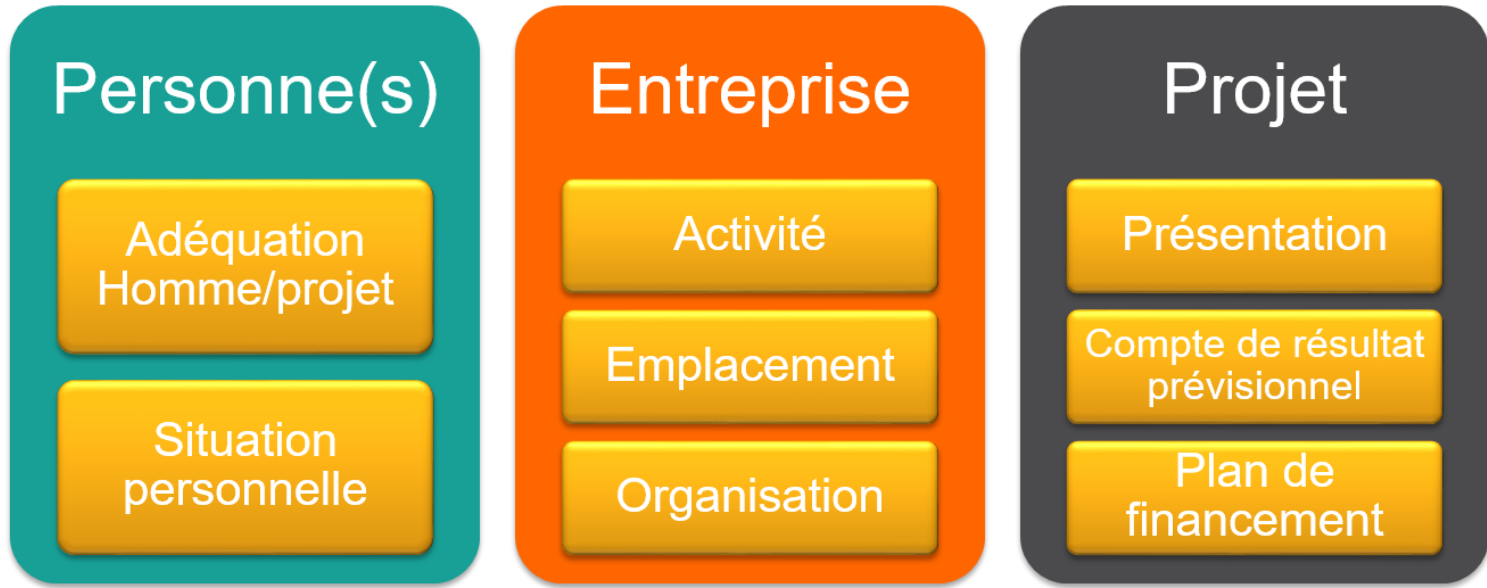
- ✓ **Le plan de financement (PF)** ou Bilan = actif/passif ou emplois/ressources
- ✓ **Compte de Résultat prévisionnel (CRP)** = charges/produits
- ✓ **Le Business Plan (BP)** ou Plan de Trésorerie = reprend les flux du PF & CRP et détail les encaissements/décaissements, en mettant en évidence le BFR (Besoin en Fonds de Roulement)



Focus sur le prêt bancaire

Comment s'étudie un dossier de financement ?

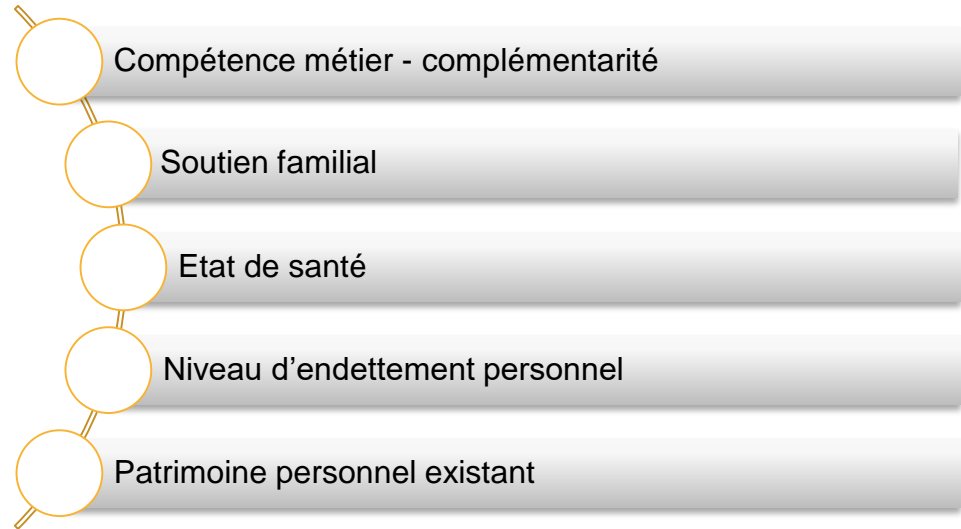
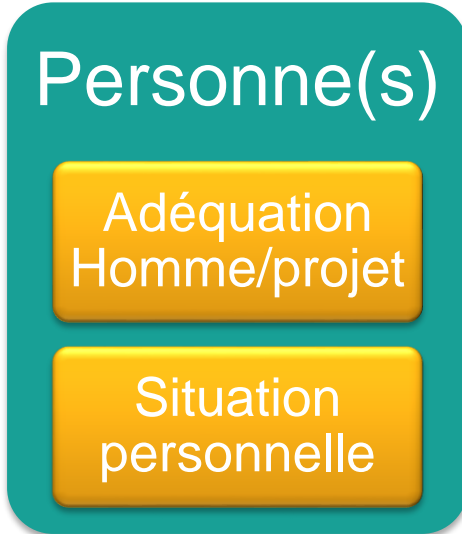
⇒ 3 thèmes sont abordés



Focus sur le prêt bancaire

Comment s'étudie un dossier de financement ?

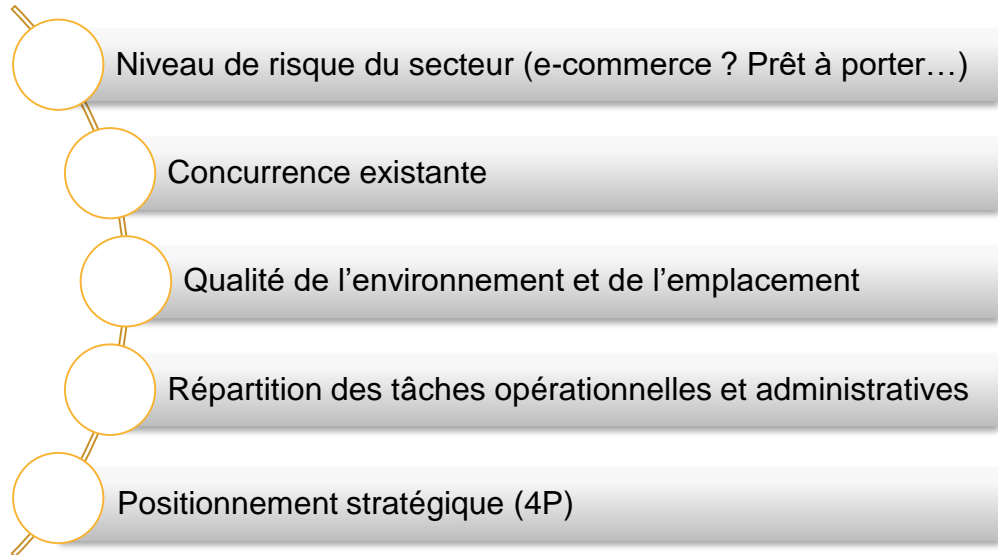
⇒ Les points clés : le (s) porteur(s) de projet



Focus sur le prêt bancaire

Comment s'étudie un dossier de financement ?

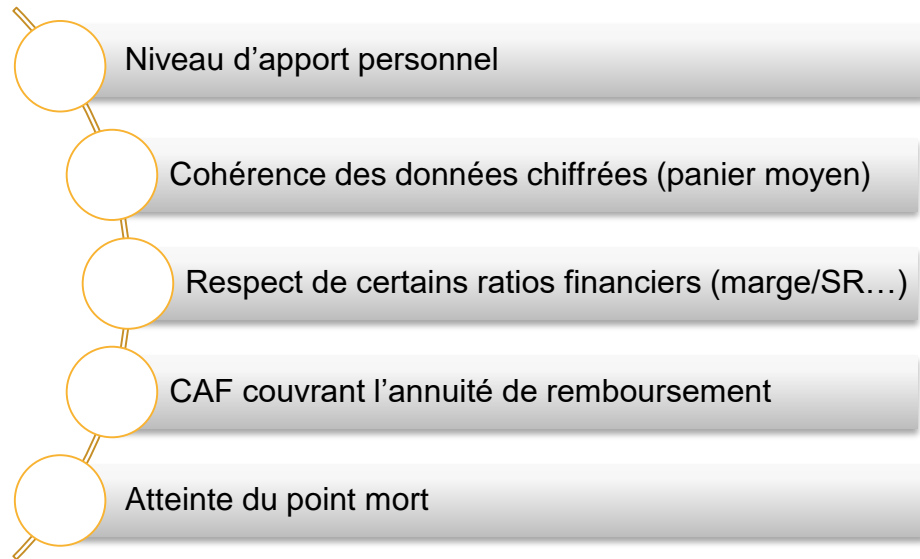
⇒ Les points clés : l'entreprise



Focus sur le prêt bancaire

Comment s'étudie un dossier de financement ?

⇒ Les points clés : le projet



Focus sur le prêt bancaire

Les 7 questions à se poser

1. Quel niveau d'**apport** (20 à 30%)? Quel **capital social**?
2. **Qui** sont les associés ou actionnaires / dirigeants ?
3. L'activité est-elle **risquée**, sinistrée (même en franchise) ?
4. Quelles **garanties** proposer (personnelles, organismes de caution, aucune)?
5. Quels sont les modes de **financement** adaptés ?
6. Mes prévisions sont-elles **réalistes**?
7. Quel est mon **reste à vivre** disponible?



02

Le business plan : un passage obligatoire



Le business plan

Dans quels cas établir un business plan ?

Création

- Quel est mon Besoin en Fonds de Roulement de démarrage et en moyenne sur un an?
- Quel est mon seuil de rentabilité?
- Comment avoir des clients?

Reprise

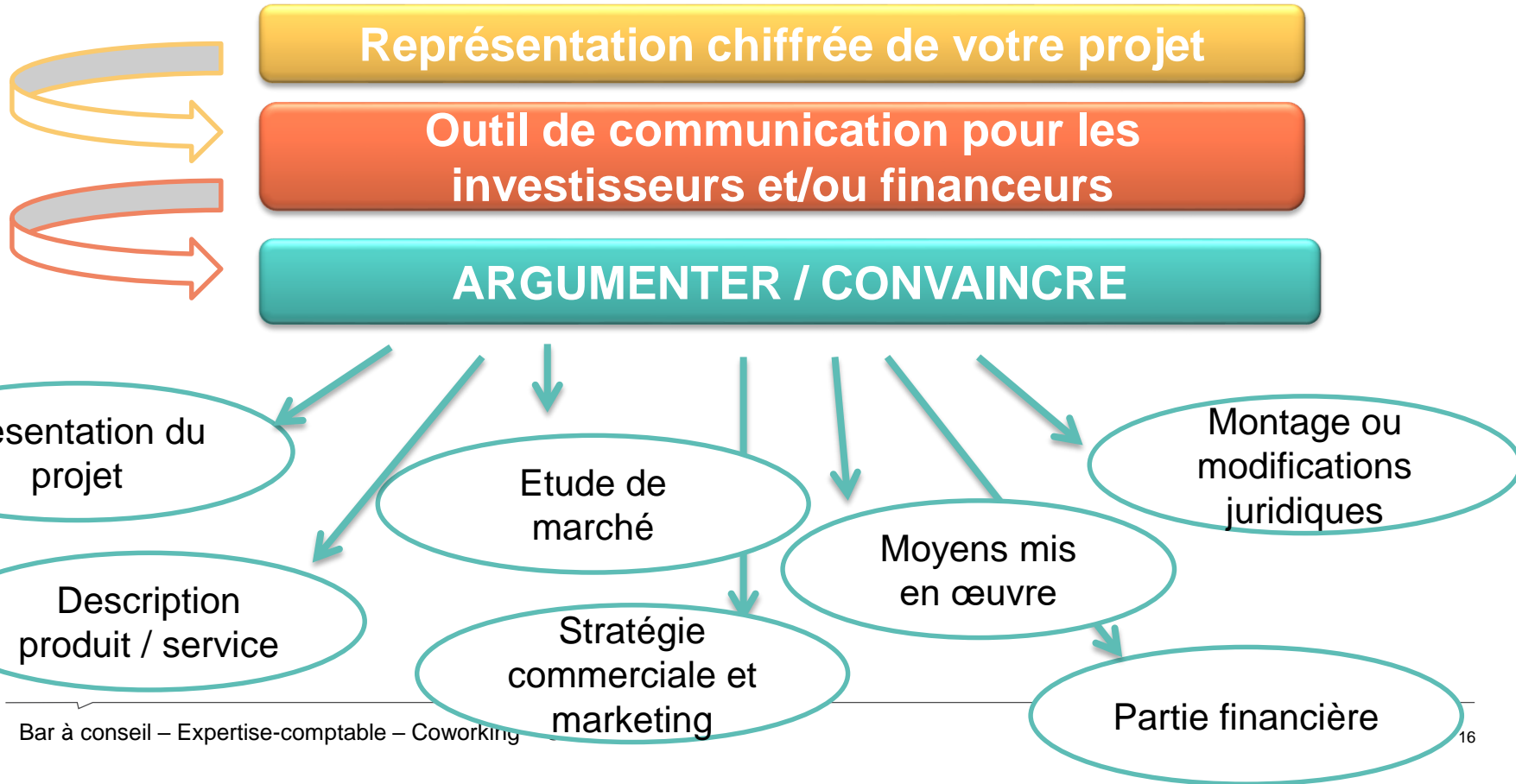
- Le prix de cession est-il cohérent?
- Quels sont les risques observés sur la cible?
- Quel potentiel?
- Capacité de remboursement du prêt suffisante sur l'existant?

Développement

- Mes qualités de gestionnaire sont-elles avérées?
- Mon investissement est-il pertinent?
- Comment m'organiser pour gérer plusieurs établissements?



Le business plan



Le business plan

Présentation du projet

- ✓ Présentation **synthétique** du projet
- ✓ Motivations et parcours du Chef d'entreprise
- ✓ Une à deux pages => faire ressortir les informations pertinentes
- ✓ **Donner envie** d'aller plus loin dans la lecture du BP



Le business plan

Description
produit / service

- ✓ **DEFINIR UNE OFFRE** : C'est un élément clé!
- ✓ Produit ou service = le concept, son apport, son objectif, etc...
- ✓ **Maitrisez** les points forts et les points faibles de votre offre
- ✓ **Offre claire & précise** = positionnement solide = Entrepreneur crédible



Le business plan

Etude de marché

Doit comporter des informations sur :

- ✓ La délimitation du marché, zone géographique, la clientèle cible
- ✓ Les concurrents et leur C.A. moyen
- ✓ Les fournisseurs et l'environnement (réglementaire entre autre)

Il s'agit de chiffrer votre marché et de parler de son évolution

L'INSEE propose un outil gratuit ODIL sur le site creation-entreprise.insee.fr



Le business plan

Stratégie
commerciale et
marketing

- ✓ Fixation des **objectifs à atteindre** sur le C/M terme
- ✓ Déterminer votre **stratégie** de vente, de communication, de production et de distribution de vos produits ou services



Le business plan

Moyens mis
en œuvre

Moyens :

- ✓ **Humains** : Présenter votre équipe, rôle et compétences de chacun
- ✓ **Matériels** : Local, matériels, aménagements prévus
- ✓ **Financiers**: Modes de financements (apport personnel, love money, prêt bancaire, business angels....)



Le business plan

Partie financière

- ✓ Plan de financement
- ✓ Compte de résultat prévisionnel
- ✓ Budget de trésorerie
- ✓ Autres documents financiers (SIG, ...)



Le business plan

Montage ou
modifications
juridique

- ✓ Choix de la forme juridique EI / Société ? + régime fiscal = IR / IS ?
- => **Toujours en adéquation avec la situation personnelle du Chef d'entreprise**
- ✓ Personne physique, morale ? Répartition du capital ?
 - ✓ Pacte d'actionnaire/d'associé ?
 - ✓ Toute information pertinente (dépôt/protection de la marque....)



L'expert-comptable pourra vous aider

Lors de la phase de pré-création :

- ✓ Analyse et optimisation du BP = viabilité economique du projet
- ✓ Choix de la forme juridique + régime fiscal
- ✓ L'Attestation du BP = rassurer les financeurs et permettre l'obtention d'un financement
- ✓ Possible accompagnement chez le banquier pour convaincre et aider   négocier le prêt



03

Savoir présenter son projet



Savoir présenter son projet

Les 5 règles d'or :

- ✓ Avoir confiance en soi et en votre projet
- ✓ Proposer une accroche alléchante qui incitera à vouloir en connaître davantage sur le projet
- ✓ Enoncer votre projet de manière la plus compréhensible possible
- ✓ Justifier chaque point par des arguments détaillés
- ✓ Solliciter un financement "réaliste" tenant compte de la pratique bancaire



Savoir présenter son projet

Conseils de professionnels pour convaincre son banquier :

- ✓ Rester naturel, ne pas jouer de rôle - « **Si c'est urgent, c'est non** » : la demande de financement ne doit pas être urgente
- ✓ Avoir une **cohérence** entre le créateur et son projet
- ✓ Avoir un **dossier solide et réaliste** = projet de qualité + garanties
- ✓ Parler le langage du banquier => **un refus bancaire n'est pas un échec**
- ✓ Ne pas avoir de **zones d'ombre** dans le dossier
- ✓ Avoir un **prévisionnel bien étudié**
- ✓ Être accompagné au minimum par son **expert comptable**



Avez-vous des questions?

Et nous restons à votre disposition



Faouzia RANGILA

Experte Comptable - Conseillère d'Entreprise

27 rue du 4 septembre - 75002 Paris
Tél. 01 80 49 65 29 - Mobile 07 87 73 16 13
Email : frangila@lentreprendre.cerfrance.fr

entreprendre, ensemble

lentreprendre.com



merci

