

Quels sont les points critiques d'un bon business plan?

OPTIMISTE, PESSIMISTE ET NEUTRE

«La rédaction d'un *business plan* est devenue une étape incontournable avant la création d'une entreprise. Il constitue le document de référence sur lequel des investisseurs, voire les banques, décideront ou non de soutenir un projet. Un *business plan* correctement rédigé optimise les chances de succès lors du lancement d'une nouvelle société. Ce document doit être concis (maximum une trentaine de pages), persuasif et utiliser un vocabulaire simple afin qu'il soit compris par des non-spécialistes et des investisseurs potentiels. Enfin, il doit respecter des règles et des critères précis. Ainsi, les *business plans* élaborés dans le cadre du parcours 1,2,3,GO, avec l'aide des coachs du réseau, appliquent la méthodologie McKinsey, qui impose d'emblée un certain nombre de critères de qualité reconnus. Un *business plan* dresse



Frédérique Gueth
Manager

1,2,3,GO – Business Initiative

une image concrète d'un projet en décrivant le produit ou service, en présentant l'organisation de la future société et sa stratégie commerciale. Plus un projet est innovant ou se différencie de ses concurrents, plus il a des chances d'aboutir. Une étude approfondie du marché et de ses concurrents est donc indispensable.

Il est également important d'analyser les risques et les opportunités liés au projet en présentant, entre autres, une analyse SWOT permettant d'identifier les facteurs clés de succès. *Last but not least*, le plan financier va vérifier la faisabilité économique du projet. Il est conseillé de faire des estimations en élaborant différents scénarios (optimiste, pessimiste, neutre). Plus il est basé sur des estimations réalistes et fondées, entre autres concernant l'évaluation du chiffre d'affaires, plus il sera convaincant.»