Comment faire un (bon) business plan lors de la création de son entreprise ?

Entrepreneuriat - Management

Date

20 janvier 2025

Rédiger un business plan solide est une étape cruciale pour toute personne souhaitant lancer son entreprise. Il s'agit d'un document stratégique qui permet non seulement de structurer son projet, mais aussi de convaincre des investisseurs et partenaires pour réunir des ressources supplémentaires.

Qu'est-ce qu'un business plan ?

Un business plan, ou **plan d'affaires,** est un document rédigé par les entrepreneurs pour détailler les objectifs de leur entreprise, la stratégie pour les atteindre et les prévisions financières. En Wallonie, comme ailleurs, il constitue un **outil essentiel pour réussir la création d'une entreprise**. Il sert à convaincre les banques, investisseurs et autres partenaires financiers de la viabilité du projet et aide l'entrepreneur à dessiner les contours de la création de son entreprise.

Pourquoi est-il essentiel d'avoir un business plan pour créer son entreprise?

L'importance d'un business plan réside dans plusieurs aspects :

- **Accès au financement**
  Il joue un rôle central lors de la demande de crédits bancaires ou de levée de fonds. Les investisseurs et les banques s'appuient sur le plan d'affaires pour évaluer la rentabilité potentielle de l'entreprise.
- **Vision stratégique**
  Il permet de définir une vision claire des objectifs de l'entreprise pour les cinq premières années et de s'assurer de la pérennité de celle-ci.
- **Planification**
  Le business plan est également un outil de gestion pour l'entrepreneur lui-même, servant à structurer les actions à court et moyen terme.

Les éléments essentiels d'un business plan

Pour être convaincant, un business plan doit être structuré de manière rigoureuse. Voici les principaux éléments qui doivent y figurer :

1 **Le résumé exécutif**

Le résumé exécutif est la première section de votre business plan mais il doit être rédigé en dernier. Il s'agit d'une présentation succincte de votre projet d'entreprise, de vos objectifs, de votre proposition de valeur ainsi que de vos besoins financiers. Il doit **donner envie** à vos lecteurs (investisseurs, banquiers, collaborateurs) de poursuivre la lecture et de croire en votre projet. Il permet aussi à l'entrepreneur de contextualiser la création de son entreprise et de résumer le tout de manière simple et tangible.

2 **La description de l'entreprise**

Cette partie décrit la nature de l'activité que vous souhaitez développer ainsi que sa forme juridique. En Belgique, vous devez choisir entre plusieurs formes juridiques : personne physique ou personne morale, et dans ce deuxième cas, soit en Société Anonyme (SA) ou en Société à Responsabilité Limitée (SRL), SComm, SCoopérative... Le choix du **statut juridique** est crucial, car il influence la fiscalité de l'entreprise, ainsi que la responsabilité de ses fondateurs. Pour optimiser la fiscalité, il est conseillé de se faire accompagner par un expert-comptable ou un expert fiscal spécialisé dans les entreprises belges.

3 **L'analyse du marché**

Cette section doit démontrer que vous comprenez parfaitement le marché sur lequel vous allez vous lancer. Pour ce faire, vous devez réaliser une étude approfondie du marché couvert par votre zone de chalandise. Identifiez vos concurrents, leur part de marché et vos clients cibles. Cette analyse de la concurrence vous permettra de segmenter votre marché et de définir une stratégie qui vous **distingue de vos concurrents** tout en vous permettant de pénétrer le marché grâce à votre vision et votre plus-value.

A noter que l'analyse de marché et une étape cruciale car elle va générer des données cohérentes et réelles et peuvent dans un sens comme dans l'autre, appuyer votre plus-value ou au contraire, vous montrer que la place restante pour votre entreprise ne sera peut-être pas à la hauteur de vos ambitions et de vos projections financières.

4 **La stratégie marketing et commerciale**

Un bon business plan inclut une stratégie claire pour créer une proposition de valeur (quelle solution apporter à quel problème) afin d'attirer et de fidéliser les clients. Vous devez expliquer comment vous allez acquérir de nouveaux clients, les canaux de distribution que vous utiliserez ainsi que les moyens de communication et de promotion que vous envisagez pour toucher votre cible.

La stratégie digitale, notamment via les réseaux sociaux et le référencement web, est aujourd'hui essentielle pour toucher un public large en Belgique et se doit d'être plus que considérée dans votre plan. Avec le plan de formations "Je monte ma boîte" proposé par l'IFAPME *(https://www.ifapme.be/jemontemaboite)* , il y a tout un volet exclusivement dédié à la communication digitale, le but étant de vous préparer au mieux au lancement de votre entreprise sur le marché belge grâce aux différents outils et régies digitales qui s'offrent à vous !

5 **Le plan de production et d'exploitation**

Cette section du business plan décrit les aspects pratiques du fonctionnement de votre entreprise :

- **Gestion des fournisseurs et logistique**
  Quel est votre plan pour approvisionner votre entreprise en matières premières ?
- **Infrastructure**
  Quelle infrastructure est nécessaire pour démarrer l'activité (locaux, équipements...) ? Il est important d'avoir une approche réaliste et bien pensée pour ces aspects tout en prévoyant le court, le moyen et le long terme.

6 **La structure organisationnelle**

L'organisation des ressources humaines est également cruciale pour le bon fonctionnement de l'entreprise. Décrivez la structure hiérarchique, le rôle des dirigeants et des partenaires clés, ainsi que le nombre d'employés nécessaires au démarrage et à l'expansion de l'entreprise.

7 **Le plan financier**

Le plan financier est l'un des éléments les plus importants du business plan. Il doit inclure des prévisions de revenus et de dépenses, un bilan prévisionnel, un compte de résultats et des flux de trésorerie sur plusieurs années. Vous devez également préciser comment vous allez financer votre entreprise : capitaux propres, prêts bancaires, subventions, etc. Il est primordial d'être aussi réaliste que possible dans vos prévisions.

Quelles sont les spécificités du business plan en Belgique ?

Les réglementations locales à respecter

Créer une entreprise en Belgique nécessite de respecter un certain nombre de réglementations :

- **Règles fiscales et sociales**
  En tant qu'entrepreneur, vous devez vous enregistrer auprès de la Banque Carrefour des Entreprises (BCE), obtenir un numéro de TVA, et vous affilier à une caisse d'assurances sociales pour les travailleurs indépendants (ONSS).
- **Enregistrement de l'entreprise**
  Ce processus est obligatoire et dépend de la région (Wallonie, Bruxelles, Flandre). Il est essentiel de bien se renseigner sur les démarches locales spécifiques.

Aides et subventions disponibles pour les entrepreneurs en Belgique

La Belgique offre de nombreuses aides et subventions pour les créateurs d'entreprises :

- **Aides régionales**
  Chaque région (Wallonie, Bruxelles, Flandre) propose des aides spécifiques pour soutenir les jeunes entreprises *(https://www.ifapme.be/actualites/creation-dentreprise-plusieurs-aides-pour-vous-lancer)*.
- **Subventions**
  Des subventions sont disponibles pour aider à la création d'entreprises innovantes ou à fort potentiel de croissance.

Les interlocuteurs indispensables

Pour réussir la création de votre entreprise en Belgique, il est indispensable de s'entourer des bons interlocuteurs. Parmi eux, les **guichets d'entreprises**, les **experts-comptables** spécialisés et les **avocats** peuvent vous aider à naviguer à travers les différentes démarches administratives et à optimiser votre fiscalité.

D'autres acteurs tels que les **couveuses d'entreprise** ou encore des institutions comme l'**IFAPME** peuvent vous aider à y voir plus clair grâce à des formations spécifiquement étudiées et axées autour de la création d'entreprises *(https://www.ifapme.be/jemontemaboite)* .

Comment présenter un business plan convaincant ?

La présentation de votre business plan est tout aussi importante que son contenu. Voici quelques conseils pour rendre votre document plus percutant :

- **Rédaction claire et concise**
  Un business plan doit être facilement compréhensible par tous vos interlocuteurs, qu'il s'agisse de banquiers, d'investisseurs ou de partenaires commerciaux.
- **Simplicité**
  Allez à l'essentiel et évitez les détails inutiles.
- **Adapter le contenu à votre audience**
  Si vous présentez votre business plan à une banque, mettez l'accent sur la rentabilité et la gestion du risque ; si c'est à des investisseurs, soulignez le potentiel de croissance.
- **Outils professionnels**
  Utilisez des logiciels et des modèles de business plan, tel que celui proposé par la formation "Je monte ma boîte" de l'IFAPME *(https://www.ifapme.be/formations/creation-dentreprise/comment-realiser-et-defendre-mon-plan-daffaires)* pour structurer votre document de manière claire et professionnelle.

Conclusion

Un business plan bien structuré est **indispensable** pour réussir la création de votre entreprise en Belgique. Il permet non seulement de **convaincre** vos investisseurs mais aussi de **clarifier** votre vision stratégique et de la rendre opérationnelle. En suivant les étapes détaillées et en adaptant votre plan d'affaires aux spécificités belges, vous maximiserez vos chances de succès.

N'oubliez pas de solliciter les nombreuses **aides** disponibles et de vous entourer des bons **experts** pour garantir la réussite de votre projet.



(https://www.ifapme.be/jemontemaboite/blog)