

Initiation à l'entrepreneuriat

La concrétisation du projet entrepreneurial

Ce cours vous est proposé par Frédérique BLONDEL, Maître de conférences, Université Paris-Saclay et par AUNEGe, l'Université Numérique en Économie Gestion.

Table des matières

Préambule	3
Introduction	3
Pourquoi faire un business plan	3
Matérialiser le projet	4
Vérifier la validité du projet	4
Communiquer auprès des parties prenantes	4
Demander des financements	5
Les étapes du business plan	5
Étape 1 : Les grandes lignes du projet	5
Étape 2 : L'équipe	5
Étape 3 : La présentation du projet	5
Étape 4 : L'étude de marché	5
Étape 5 : La stratégie	6
Étape 6 : Le dossier financier	6
Étape 7 : Le statut juridique	7
Étape 8 : Les annexes	7

L'accompagnement du projet	7
Pourquoi se faire accompagner ?.....	7
Comment se faire accompagner ?.....	8
Références	10

Préambule

Cette leçon présente la concrétisation du projet entrepreneurial qui passe par l'élaboration d'un business plan, le document illustrant les grandes lignes du projet entrepreneurial, ainsi que par la mobilisation des structures d'accompagnement susceptibles de faciliter la réalisation et la mise en œuvre de ce projet.

Objectifs d'apprentissage

Apprendre à concrétiser un projet entrepreneurial.

Introduction

« Faire un business plan (ou plan d'affaires) consiste à rédiger un dossier solide de présentation du projet de création d'entreprise. C'est la première concrétisation de votre projet ! ».

Source : <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/previsions-financieres-business-plan/business-plan/faire-son-business-plan>

Le business plan, ou plan d'affaires, est un dossier écrit qui présente votre projet de création d'entreprise dans sa globalité.

Le business plan est un document de synthèse qui décrit toutes les étapes du projet de création d'entreprise, de son idée jusqu'à sa mise en œuvre. Il permet ainsi à l'entrepreneur(e) de vérifier le réalisme et la rentabilité de son projet de création. Il permet également de convaincre les parties prenantes de suivre et/ou d'accompagner le projet : les proches, les partenaires, les financeurs, les structures institutionnelles, etc.

Pour l'entrepreneur(e), il sert de support pour vérifier la cohérence de ce projet. Il s'agit également d'un document qui peut être présenté à toutes les parties prenantes susceptibles de participer au projet, voire de le financer s'il s'agit d'investisseurs.

Pourquoi faire un business plan

Le business plan reprend les grandes lignes du business model en le détaillant et en l'enrichissant. C'est un document de synthèse qui reprend les éléments clés du projet entrepreneurial. Il ne se

résume donc pas à un plan financier, même s'il est utile (voire indispensable) pour demander des financements notamment.

Bon à savoir

« Le business model est le cœur de votre business plan, il est plus proche du concept que de la prévision. Le business plan est quant à lui une déclinaison opérationnelle et chiffrée de votre business model. »

Source : <https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-business-plan-quelle-difference>

Matérialiser le projet

Le business plan est un document de gestion synthétique et clair destiné à préparer puis à réaliser et à faciliter la mise en œuvre du projet. C'est également un outil de prévision. Il permet en effet de présenter un chiffre d'affaires prévisionnel en s'appuyant sur la réalité actuelle du marché. Il doit apporter de la visibilité sur le projet à présent mais également à l'avenir (sur une année voire deux ou trois). C'est donc un outil de gestion, à la fois d'analyse et de prévision.

Vérifier la validité du projet

Rédiger un business plan contribue à formaliser le projet et ainsi à s'interroger sur sa pertinence. Décrire et matérialiser son projet oblige parfois à le clarifier car le créateur doit en préciser le contenu sous toutes ses facettes. Il encourage donc à se poser des questions et parfois à mettre le doigt sur des points sensibles du projet.

Communiquer auprès des parties prenantes

Le business plan est un outil de communication y compris entre les associés et auprès des partenaires externes : associés mais également banques (compte et/ou prêt), investisseurs, acteurs de l'accompagnement, clients potentiels, partenaires (fournisseurs, bailleurs commerciaux, etc.).

Par exemple, lors de la création d'un Foodtruck, la mairie a demandé un business plan à son créateur.

Il peut être illustré car les images (schémas, photos, graphiques, etc.) peuvent faciliter la compréhension du projet.

Demander des financements

Le business plan présente clairement le projet de création aux parties prenantes y compris naturellement aux financeurs et/ou investisseurs éventuels.

Les étapes du business plan

Étape 1 : Les grandes lignes du projet

Les grandes lignes du projet (« *executive summary* ») sont les généralités sur le projet qui donnent envie à l'interlocuteur, quel qu'il soit, de s'y intéresser et de lire la suite du business plan. En deux pages, il s'agit d'expliquer clairement le projet (produit ou service) proposé, de le situer dans son contexte (marché, clients, etc.) et d'en préciser les perspectives (les étapes à suivre).

Étape 2 : L'équipe

L'équipe et/ou l'entrepreneur est à présenter sous son meilleur jour car les investisseurs y attachent souvent autant d'importance qu'au projet lui-même. L'équipe peut renforcer la crédibilité en représentant l'une des forces d'un projet (ou au contraire en montrant l'une de ses failles). La formation, l'expérience et les compétences seront exposées, à la manière d'un cv détaillé, comme autant d'atouts pour mener à bien le projet. Il sera également utile de préciser les complémentarités et les rôles de chacun(e) au sein de l'équipe (technologie, management, commercial, etc.).

Étape 3 : La présentation du projet

La présentation du projet explique aux interlocuteurs comment et pourquoi cette idée a inspiré le projet. Il s'agit donc à la fois de présenter la genèse du projet mais également les motivations qui amènent l'entrepreneur ou l'équipe à lancer ce projet de création d'entreprise, ainsi que les objectifs et les atouts pour réussir ce projet. Il est important de décrire le business model (modèle économique) afin de montrer comment l'entreprise compte créer, délivrer et capter de la valeur avec son projet.

Étape 4 : L'étude de marché

L'étude de marché vise à expliquer sur quel marché est situé l'offre (produit ou service) ainsi que ses caractéristiques principales :

- Quels sont les acteurs du marché ?

- Qui sont les clients ciblés ?
- Qui sont les concurrents directs ou indirects ?
- Mais aussi quelles sont les caractéristiques et les parties prenantes de l'environnement dans lequel l'offre va se situer ?

Il est conseillé de ne pas faire une étude de marché trop longue mais de bien y préciser les chiffres clés du marché afin de la rendre crédible. Elle peut être itérative et interactive, c'est-à-dire comporter des retours avec les parties prenantes, et ainsi faire bénéficier au projet de ces feedbacks dès sa conception (et avant son lancement).

Étape 5 : La stratégie

Après avoir étudié le marché, l'entrepreneur peut y préciser le positionnement stratégique de son offre. La stratégie comprend notamment le marketing-mix (résumé par « les 4 P ») qui précise le positionnement du produit en termes de :

- Product (produit) ;
- Price (prix) ;
- Promotion (communication) ;
- Place (distribution).

Il s'agit d'expliquer comment l'entreprise compte toucher ses clients, notamment en différenciant son offre par rapport aux offres concurrentes.

Il s'agit de parvenir à une estimation du chiffre d'affaires prévisionnel la plus réaliste possible en s'appuyant sur des éléments concrets du marché.

La stratégie comprend aussi les moyens à mettre en œuvre pour réaliser ce chiffre d'affaires prévisionnel : quels besoins sont nécessaires pour réaliser les activités prévues de l'entreprise ?

Étape 6 : Le dossier financier

Le dossier financier du business plan correspond à la transcription du projet en chiffres. Il peut notamment contenir le calcul du seuil de rentabilité, c'est-à-dire le niveau de chiffre d'affaires que l'entreprise devra au minimum réaliser pour couvrir l'ensemble de ses charges. Au-delà de ce seuil, l'entreprise commence à réaliser des bénéfices.

Ce dossier financier comprend :

- Le plan de financement hors taxe (HT) qui présente les besoins (le BFR ou besoin en fonds de roulement) et les ressources (apport personnel, prêts d'honneur, crédit bancaire, crowdfunding) de l'entreprise ;
⇒ « quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ? »
- Le compte de résultat (HT) qui présente les produits (chiffre d'affaires) et les charges de l'entreprise ;
⇒ « combien devrait rapporter le projet (résultat prévisionnel) ? »
- Le plan de trésorerie toutes taxes comprises (TTC) qui présente les encaissements et les décaissements et qui permet ainsi de gérer les flux d'argent (entrées et les sorties de l'entreprise) au quotidien (solde créditeur ou débiteur).
⇒ « combien d'argent reste-il en fin de mois ? »

Étape 7 : Le statut juridique

Une des premières questions que se pose un porteur de projet est souvent celle de la forme juridique que va prendre son entreprise. Or, il est souvent plus pertinent de la présenter à la fin afin de choisir le statut juridique le mieux adapté à l'entreprise et/ou à l'équipe (entreprise individuelle / société) en fonction de la nature de l'activité et du nombre de participants ainsi que de la volonté de l'entrepreneur de s'associer (ou non). Le choix du régime juridique implique également des interrogations sur la responsabilité, le régime social, le régime fiscal, etc.

Étape 8 : Les annexes

Le business plan peut être détaillé et documenté en annexes (questionnaire, résultats détaillés, etc.). Les annexes peuvent en particulier contenir les précisions chiffrées du business plan.

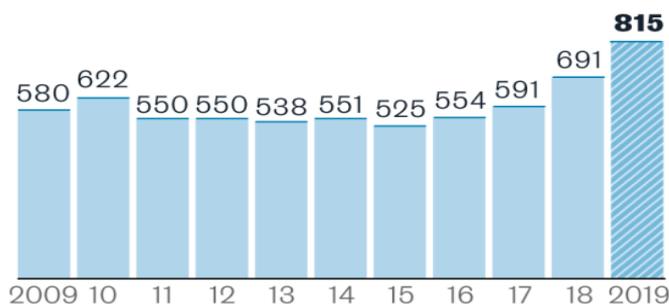
L'accompagnement du projet

Il peut être utile pour le créateur de se faire accompagner pour le financement et le développement de son projet.

Pourquoi se faire accompagner ?

Un nouveau record

Nombre de créations d'entreprises, en milliers



Sources : INSEE

Infographie : LE MONDE

Figure 1 : nombre de créations d'entreprises entre 2009 et 2019 en France

Source : https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/01/15/la-france-devient-un-pays-d-entrepreneurs_6025952_3234.html

Selon l'INSEE, « les données sont plutôt rassurantes : trois ans après leur création, 55 % des entreprises créées en 2014 ont vu leur chiffre d'affaires augmenter, 27 % ont observé une stagnation de leur activité et 29 % une chute ».

On observe depuis une dizaine d'années en France un accroissement du nombre de créations d'entreprises et une réduction du nombre d'échec. Or, selon BPI-France : « L'accompagnement est le gage d'une réussite entrepreneuriale. 85 % des entreprises accompagnées sont toujours en activité 3 ans après leur création ». Il apparaît donc que l'accompagnement des projets entrepreneuriaux accroît leur probabilité de réussite.

Comment se faire accompagner ?

Il existe de nombreux acteurs d'accompagnement à la création d'entreprise qui sont susceptibles d'intervenir à différentes étapes du projet : de l'idée jusqu'au montage et à la réalisation du projet. Elles varient également selon l'âge et le statut de l'entrepreneur.

Voici une liste non exhaustive des structures d'accompagnement des créateurs d'entreprise en France :

- Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) ;
- Chambres de métier et de l'artisanat ;
- Réseau consulaire ;

- Pépite (Pôle étudiant pour l'Innovation, le transfert et l'entrepreneuriat) comme par exemple PEIPS pour le territoire Paris-Saclay ;
- Initiative France ;
- Réseau Entreprendre ;
- Couveuses d'entreprises ;
- Pépinières d'entreprises, etc.

BPI France-creation.fr propose également une expertise et des outils opérationnels notamment pour aider les porteurs de projets à construire un business plan : « Pass » permet de créer son business plan en ligne sur le site.

Conclusion

La conclusion du business plan porte souvent sur l'état d'avancement du projet afin de pouvoir justifier des besoins de ce projet en termes d'accompagnement et/ou de financement.

Références

Comment citer ce cours ?

Initiation à l'entrepreneuriat, Frédérique Blondel, AUNEGe (<http://auneger.fr>), CC – BY NC ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).



Cette œuvre est mise à disposition dans le respect de la législation française protégeant le droit d'auteur, selon les termes du contrat de licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>). En cas de conflit entre la législation française et les termes de ce contrat de licence, la clause non conforme à la législation française est réputée non écrite. Si la clause constitue un élément déterminant de l'engagement des parties ou de l'une d'elles, sa nullité emporte celle du contrat de licence tout entier.

Table des illustrations

Figure 1 : nombre de créations d'entreprises entre 2009 et 2019 en France..... 8

Bibliographie et sitographie

Faire son business plan, Bpifrance, août 2023 : <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/previsions-financieres-business-plan/business-plan/faire-son-business-plan>

Business model et business plan : quelle différence ?, Bpifrance : <https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-business-plan-quelle-difference>

Article : La France devient un pays d'entrepreneurs, Le Monde, 15 janvier 2020 : https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/01/15/la-france-devient-un-pays-d-entrepreneurs_6025952_3234.html

Webinaire : Comment faire son business plan ?, Bpifrance Création, le jeudi 25 mars 2021 : <https://bpifrance-creation.fr/entrepreneur/actualites/replay-webinaire-comment-faire-son-business-plan>