

CHECK LIST

Préparer son
Business plan

www.ayanoumi.com

Hey you !



Je m'appelle Marie-Claire et je suis graphiste webdesigner chez Studio Ayanoumi !

Ma mission, c'est d'aider les entrepreneurs à développer leur chiffre d'affaires via une communication moderne et impactante sur internet.

J'apporte des conseils, astuces et quelques techniques pour améliorer votre présence en ligne en vous proposant des solutions sur mesure et adaptées.

PRÉPARER SON BUSINESS PLAN

Il est temps de mettre en place un système pour y arriver.

En suivant la feuille de route ci-dessous, vous pourrez, pas à pas, créer votre business plan, il s'agit de répondre aux questions suivantes, par exemple :

- Où se crée la valeur ajoutée dans la filière?
- Vos objectifs sont-ils compris et partagés par tous ?
- Quels seront vos besoins de trésorerie en première année d'activité?

Ce E-Book complète la collection de « guides à télécharger » qui sont disponible sur le blog du Studio Ayanoumi : blog.ayanoumi.com

Ce guide m'aide dans la gestion de mon entreprise et dans les conseils que j'apporte à mes clients et je suis ravie qu'il fasse de même pour vous !

Bonne lecture

Connaitre son marché

1. Quelle est la taille de votre marché? Est-il local, national, mondial?
2. Combien de clients pouvez-vous espérer?
3. Sur ce marché, y a-t-il pénurie ou excès d'offre?
4. De nouveaux acteurs peuvent-ils apparaître à brève échéance?
5. Votre activité est-elle BtoB (business to business) - clientèle d'entreprises - ou en BtoC (business to consumer) - en relation directe avec le consommateur final?
6. Votre offre est-elle en phase avec les attentes du marché?
7. Quels sont les critères d'achat de vos clients? Sont-ils loyaux et captifs?
8. Quels sont les bénéfiques clients de votre produit ou service?
9. Êtes-vous en concurrence, frontale ou partielle, avec une offre existante?
10. Pouvez-vous facilement vous différencier et trouver une position de «niche»?
11. Qui sont vos concurrents?
12. Votre savoir-faire vous donne-t-il un réel avantage?
13. Où se crée la valeur ajoutée dans la filière?
14. Quel est le poids des différents acteurs (clients, fournisseurs, sous-traitants, autorités réglementaires...)?
15. Comment évoluent les prix?
16. Les changements réglementaires et les normes risquent-ils de rendre plus complexes et plus coûteux le démarrage et l'exercice de votre activité?
17. Qui sont vos fournisseurs? Sont-ils nombreux ? Concentrés ?
18. Est-il facile d'en changer ?
19. Auront-ils un pouvoir d'influence sur la qualité et le coût de votre offre ?

Êtes-vous prêt à passer à l'étape suivante?

> **Feu vert pour l'étape suivante.** Votre savoir-faire, l'originalité de votre offre, son adéquation avec les attentes (nouvelles) des clients doivent vous permettre de vite vous imposer à l'échelon local, voire national. Même si vous ne maîtrisez pas tous les paramètres, lancez-vous!

> **Feu rouge pour l'étape suivante.** Enthousiasmé par la réussite de certains, vous voulez les imiter. Aller sur un marché très concurrentiel, où l'offre est pléthorique et les prix tirés à la baisse, est une mauvaise idée. Vous aurez beaucoup à perdre et peu à gagner.

Avoir le profil adapté et le soutien de ses proches

21. Avez-vous déjà dirigé une entreprise ou un centre de profit?
22. Êtes-vous formé au management?
23. Votre environnement familial peut-il faciliter la réalisation de votre projet? Avez-vous le soutien de votre conjoint?
24. Combien de contacts « activables » contient votre carnet d'adresses professionnel et personnel?
25. Connaissez-vous une personne avec qui vous pouvez faire régulièrement le point sur l'avancement de votre projet?
26. Avez-vous rencontré une association de créateurs et d'accompagnement?
27. Êtes-vous prêt à faire des sacrifices financiers par rapport à votre rémunération actuelle?
28. Quels seront vos besoins financiers dans les prochaines années (emprunts, scolarité des enfants...)?

Êtes-vous prêt à passer à l'étape suivante?

> **Feu vert pour l'étape suivante.** Vous avez suivi des formations à la création d'entreprise. Vous savez décider vite, choisir un cap et vous y tenir. Vous êtes prêt à travailler (beaucoup) plus et à gagner moins (dans un premier temps tout au moins). Vous disposez d'une source de revenus complémentaires pour faire vivre votre famille (salaire du conjoint, revenus du patrimoine), lancez-vous!

> **Feu rouge pour l'étape suivante.** Les problèmes de fin de mois difficiles vous angoissent, vous n'avez jamais dirigé d'équipe. Vous voulez des week-ends et partir en vacances. Restez salarié! Pour devenir patron, il faut savoir prendre des risques.

Former une équipe

29. Pouvez-vous vous appuyer sur une équipe «soudée», complémentaire, expérimentée ?
30. Les compétences clés pour la réussite de votre projet y sont-elles représentées ?
31. A défaut, pouvez-vous compter sur des partenaires extérieurs ?
32. Vos objectifs sont-ils compris et partagés par tous ?
33. Avez-vous prévu et organisé la fidélisation de vos «hommes clés» ?

Êtes-vous prêt à passer à l'étape suivante?

> **Feu vert pour l'étape suivante.** Vous avez une équipe motivée, compétente, prête à tenter l'aventure, un entourage qui accepte les risques (y compris financiers). Avec les savoir-faire (techniciens, commerciaux, gestionnaires) indispensables au démarrage du projet. Ce collectif crédibilise votre projet. Lancez-vous!

> **Feu orange pour l'étape suivante.** Vous êtes seul avec votre idée. Vous n'avez pas encore trouvé les compétences complémentaires dont vous aurez besoin. Prudence. Si votre projet ne suscite pas l'adhésion de vos proches, c'est peut-être qu'il n'est pas encore mûr.

Blinder sa stratégie marketing et commerciale

34. Savez-vous à quels types de clients vous allez vous adresser?
35. Votre marché est-il segmenté?
36. Avez-vous défini des cibles prioritaires?
37. Ferez-vous face à un réseau de prescripteurs actifs?
38. Quels sont les moyens commerciaux à mettre en œuvre pour atteindre votre objectif de chiffre d'affaires?
39. Votre processus de commercialisation est-il défini?
40. Comment allez-vous organiser votre force de vente?
41. Avez-vous prévu un système de prévision et de reporting?
42. Vous faut-il une fonction marketing?
43. Avez-vous chiffré votre budget de communication?
44. De quels outils de communication disposez-vous?

Êtes-vous prêt à passer à l'étape suivante?

> **Feu vert pour l'étape suivante.** Vous connaissez le profil de vos clients. Vous avez défini le nombre de commerciaux dont vous aurez besoin, leur statut, chiffré votre budget de communication, défini les cibles, les moyens à mettre en œuvre. Vous avez compris que vendre est le concept clé dont dépend la réussite de votre entreprise. Lancez-vous!

> **Feu rouge pour l'étape suivante.** Vous êtes un brillant technicien, un génie de l'informatique ou des biotechnologies. Mais vous n'avez pas la moindre idée de la façon dont vous allez commercialiser votre produit ni même s'il est vendable. Renoncez ou trouvez un associé qui saura mettre sur les rails votre réussite.

Protéger son savoir-faire et son produit

45. Votre savoir-faire technologique peut-il faire l'objet d'une protection juridique?
46. Votre solution peut-elle s'imposer comme un standard dans le secteur?
47. Allez-vous devoir convaincre d'autres acteurs technologiques?
48. Votre innovation risque-t-elle d'être rapidement dépassée?
49. Avez-vous chiffré vos besoins de recherche-développement?
50. Votre outil de production de départ sera-t-il suffisamment «calibré»?
51. Savez-vous arbitrer entre production interne et sous-traitance?

Etes-vous prêt à passer à l'étape suivante?

- > **Feu vert pour l'étape suivante.** Vous avez déposé des brevets pour protéger votre invention. Votre capacité à innover et à trouver des partenaires technologiques renforce la dimension opérationnelle de votre projet. Lancez-vous!
- > **Feu rouge pour l'étape suivante.** Votre invention peut être facilement copiée, améliorée. Laissez tomber! Vous ne pourrez jamais convaincre un banquier de vous suivre sur ce terrain miné.

Trouver des financements

52. Quel est votre besoin financier global?
53. Avec quelle répartition entre capitaux propres et endettement?
54. Votre business est-il générateur ou consommateur de cash?
55. Quels seront vos besoins de trésorerie en première année d'activité?
56. Quel sera le délai d'encaissement des clients? Pourrez-vous obtenir des fournisseurs des délais de paiement?
57. Au bout de combien de mois vos flux de trésorerie seront-ils, de manière récurrente, positifs?
58. Quel est le montant prévisionnel de votre besoin de financement cumulé avant d'atteindre le point mort en trésorerie?
59. Quand pensez-vous atteindre le seuil de rentabilité?
60. La rentabilité dégagée à l'horizon de trois à cinq ans est-elle suffisante?

Êtes-vous prêt à passer à l'étape suivante?

- > **Feu vert pour l'étape suivante.** Votre business nécessite peu d'investissement de départ et sera immédiatement générateur de cash avec du chiffre d'affaires récurrent. Vous avez les fonds propres pour votre capital et votre compte courant. Vous trouverez des financements complémentaires une fois votre activité lancée. Lancez-vous!
- > **Feu rouge pour l'étape suivante.** Vous prévoyez le premier euro de recettes à échéance de plusieurs mois, vous n'avez pas assez de fonds propres pour créer la société et financer vos besoins de trésorerie jusque-là. Vous aurez du mal à trouver l'argent qui vous fait défaut. Pensez-y !