

Business Plan

Le Business Plan est de nos jours un point de passage "obligatoire" de la gestion des entreprises. Il est tout à la fois : une méthodologie, un outil de réflexion et d'orientation, un outil de management, un outil de communication.

1 – UNE METHODOLOGIE

Il s'agit de traduire en termes économiques et financiers la vision qu'a le chef d'entreprise de l'avenir de son entreprise, et surtout de là où il veut la mener, et de ce qu'il veut en faire.

Construire un Business Plan consiste pour le Chef d'Entreprise à effectuer une analyse des comptes passés, préciser ses idées sur les évolutions de son métier, les chiffrer et projeter sur l'avenir des comptes selon une matrice bien définie, comportant **un compte d'exploitation à 5 ans**, une projection des **Besoins en Fonds de Roulement**, les **Bilans de fin d'année à 5 ans**, et enfin un **Plan de financement**.

2 – UN OUTIL DE REFLEXION ET D'ORIENTATION

Mais attention, les **4 éléments ci-dessus ne sont que le sommet de l'iceberg**. Pour parvenir à une prévision cohérente en effet de l'ensemble des postes qui les constituent, il est nécessaire de faire le tour de l'affaire et notamment de connaître comment est construit le CA, qui sont les clients de la zone de chalandise, sa répartition socio-démographique, la zone de chalandise elle-même et ses évolutions probables, le marché, les moyens d'action et leurs limites, leurs coûts, Il s'agit d'un travail de fond, en perpétuelle évolution.

3 – UN OUTIL DE MANAGEMENT

Le terme "management" est employé ici au sens de "gestion dynamique des ressources humaines". Le Business Plan, construit en équipe, compris de tous est un formidable créateur d'enthousiasme : rien de tel pour souder une équipe que de faire participer chaque membre à l'élaboration du Business Plan en lui faisant comprendre où va l'entreprise, où elle veut aller, comment elle y va et quelle est la contribution de chacun.

4 – UN OUTIL DE COMMUNICATION

Enfin, loin d'être confidentiel, le Business est un formidable outil de communication. Il permet en effet au Chef d'Entreprise d'expliquer ses ambitions et le fait de les chiffrer dans un document formaté lui donne une grande crédibilité, notamment auprès des partenaires essentiels qui ont besoin d'être motivé pour aider l'entreprise : les Fournisseurs, les Banquiers, les Autorités Locales, certains clients importants, les Administrations, certains prescripteurs...

Le dicton dit : "on ne prête qu'aux Riches", nous ajoutons "On ne monte que dans la Barque dont on connaît la destination"...

Voir aussi : [Votre Business Plan en Pratique](#) [Valorisation Fonds de Commerce](#)