

Le plan d'affaires : un outil stratégique

Véritable exercice de réflexion, la rédaction d'un plan d'affaires est essentielle dans le processus d'élaboration de tout projet d'entreprise, car elle permet à l'entrepreneur de planifier et de structurer son idée. Il faut dire que le plan d'affaires consiste, la plupart du temps, le seul élément de planification dont le promoteur disposera au cours des premiers mois d'existence de sa nouvelle entreprise. Par la suite, il constitue la carte de visite du projet et fournit aux institutions financières de même qu'aux investisseurs et aux fournisseurs les renseignements dont ils ont besoin, tout en apportant de la crédibilité au projet.

« Le plan d'affaires définit les objectifs de l'entreprise et propose des étapes concrètes pour les atteindre sur une période de temps donnée. Il permet également de prévoir les difficultés pouvant survenir, ce qui aide à s'y préparer », d'expliquer Julie Bélisle, conseillère aux entreprises au Centre local de développement (CLD) du Bas-Richelieu. En outre, il s'avère très utile pour soutenir la croissance et le développement de marchés de l'entreprise.

Quand doit-on le préparer?

L'élaboration du document doit se faire dès que possible et exige que l'entrepreneur analyse tous les facteurs pertinents afin d'éviter les mauvaises surprises une fois l'entreprise démarrée. Toutefois, il faut garder en tête que le plan d'affaires est en constante évolution et que, bien souvent, la version définitive diffère énormément de l'ébauche initiale puisque le document est ajusté en cours de route, à mesure que le marché et la concurrence changent et que les besoins des clients évoluent. Quant à la rédaction, elle devrait être effectuée par les personnes qui assureront la mise en œuvre du plan d'affaires. Il peut toutefois être profitable de demander conseil à des gens expérimentés dans le domaine, par exemple un conseiller aux entreprises, afin de valider le plan d'affaires et de rectifier le tir, si nécessaire.

Que doit-il contenir?

Plusieurs éléments bien précis doivent se retrouver dans le plan d'affaires, notamment une description du projet, la présentation des promoteurs, une étude de marché, la stratégie de marketing envisagée ainsi que les opérations (ressources humaines, capacité de production, équipement). Le montage des prévisions financières vient compléter le tout et confirme la viabilité du projet en établissant, entre autres, le chiffre d'affaires, les dépenses d'opération et les profits potentiels pouvant résulter des opérations de l'entreprise.

En terminant, voilà, de l'avis de Julie Bélisle, quelques trucs que l'entrepreneur devrait considérer afin de s'assurer de l'efficacité de son plan d'affaires.

- Soyez réaliste quant à vos prévisions
- Présentez un document clair, concis et complet
- Parlez des facteurs de réussite du projet
- Ne pas présenter des hypothèses que vous ne pouvez appuyer, sachez-en plus sur votre secteur d'activité que le lecteur
- Évaluez et discutez des risques qui peuvent se présenter
- Le plan d'affaires n'est pas un outil statique, il évolue dans le temps. Soyez attentif aux changements du marché
- Ayez une vision à long terme

« Quelques organismes de la région offrent un soutien à la rédaction du plan d'affaires à toute personne ayant une idée d'entreprise qu'il souhaite développer, il ne faut donc pas hésiter à faire appel à ces ressources », de conclure Julie Bélisle.