

[Continue](#)

Pour rédiger un business plan facilement, le plus simple est d'utiliser un modèle existant. Vous avez déjà investi énormément de temps et d'argent pour développer votre concept commercial, vous n'allez pas en plus réinventer la roue avec un format de business plan complètement novateur. Appuyez-vous plutôt sur une trame éprouvée, créée par d'autres entrepreneurs avant vous, pour construire un plan complet et efficace. Créez une boutique en ligne dès aujourd'hui ! Bénéficiez d'un essai gratuit de 14 jours, sans engagement. Pourquoi un business plan est-il indispensable ? Quand vous avez un nouveau projet ou que vous montez une entreprise, la tentation est grande de plonger directement dans l'action. Cependant, prendre le temps de rédiger un business plan et de coucher vos idées sur le papier peut vous aider de bien des manières : Évaluer la pertinence de vos concepts commerciaux. Que vous ayez une ou plusieurs idées de création d'entreprise e-commerce, un business plan solide vous aidera à affiner votre réflexion et à valider la viabilité de votre projet. Prévoir l'étape suivante. Pour lancer une nouvelle activité comme pour développer une entreprise existante, un business plan peut vous permettre de mieux cerner les actions nécessaires et d'identifier les lacunes à combler. Clarifier la stratégie, les objectifs et les tactiques. Un business plan vous permet de décomposer en étapes concrètes votre grand projet encore abstrait. Il peut aussi vous aider à affiner votre stratégie et à identifier des tactiques de mise en œuvre claires. Évaluer le travail nécessaire. Sans plan précis, les dépassements de budget et les retards sont inévitables. Un business plan vous permet de mesurer toute l'étendue du travail nécessaire et d'adapter vos investissements en conséquence, qu'il s'agisse de temps ou d'argent. Recruter et s'associer. Si vous devez obtenir l'adhésion d'employés ou de collaborateurs potentiels, un business plan clair se révèle particulièrement utile, surtout au début de votre activité. Il offre une vision plus précise de vos objectifs commerciaux, ce qui permet aux partenaires de juger sur pièces et de décider s'ils partagent ou non votre vision. Obtenir un financement. L'obtention de fonds auprès d'investisseurs ou d'une banque est l'une des principales raisons pour créer un business plan. Téléchargez gratuitement notre modèle de business plan à personnaliser en fonction du projet que vous souhaitez lancer. Pourquoi utiliser un modèle de business plan ? Un business plan peut être formel ou informel en fonction de votre besoin. Même si vous avez l'habitude de griffonner quelques idées au dos d'un morceau de papier plutôt que de rédiger des documents très formels, un modèle ou une ébauche de business plan pourra vous apporter de nombreux avantages. Pas d'angoisse de la page blanche. Même les rédacteurs les plus expérimentés peuvent être intimidés par une page blanche. Des directives et un cadre existant vous aideront à vous lancer et vous offriront de grandes lignes sur lesquelles vous appuyer. Bien sûr, vous pouvez toujours adapter le modèle à vos besoins. Des conseils précis pour chaque partie. Si vous n'avez jamais assisté à un cours de commerce, vous n'avez peut-être jamais créé d'analyse SWOT ou de bilan. Un modèle qui vous explique, en langage simple, comment remplir chaque section peut vous aider à passer outre le jargon commercial assez intimidant, et à créer un plan complet et efficace. Pas d'oublis. Vous n'aurez peut-être pas besoin de remplir toutes les sections du modèle. Mais si vous choisissez d'omettre une partie, ce sera parce que vous n'en avez pas besoin et non parce que vous l'avez oubliée. Obtenez gratuitement votre modèle d'analyse SWOT. À l'aide de cette matrice, assurez la pérennité de votre entreprise en identifiant vos forces, vos faiblesses, vos opportunités et vos menaces. À qui ce modèle de business plan peut-il être utile ? Le modèle est conçu pour vous aider à considérer tous les éléments essentiels au lancement ou au développement d'une entreprise. Son objectif est de vous aider, en tant que nouvel entrepreneur ou propriétaire de petite entreprise, à prendre en compte tous les composants de la gestion d'une société. Il doit aussi vous permettre d'identifier les domaines fonctionnels que vous auriez pu oublier ou dans lesquels vous avez peut-être besoin de vous former pour accompagner votre croissance. Cela dit, il est possible que le modèle ne comprenne pas certaines informations ou sections spécifiques exigées par un investisseur ou prêteur potentiel. Si vous rédigez un business plan pour obtenir un financement, renseignez-vous auprès des banques ou des investisseurs que vous comptez démarcher pour savoir s'ils ont un modèle à vous proposer pour augmenter vos chances de les convaincre. Quelles sont les grandes sections du modèle de business plan ? Ce modèle gratuit inclut les sections suivantes : Résumé opérationnel. Un aperçu résumant tous les points importants en une seule page, généralement rédigé après le reste du business plan. Présentation de l'entreprise. La présentation peut inclure plusieurs sous-parties, depuis sections de base comme le business model jusqu'aux parties les plus significatives comme la vision et la mission de votre société. Étude de marché. Toutes les données utiles, de l'analyse de marché à la taille du marché cible en passant par une analyse concurrentielle détaillée afin de déterminer les forces et faiblesses de vos concurrents. Produits et services. Ce que vous vendez, et les principales caractéristiques de vos produits et services. Si vous réalisez une étude de marché pour vos produits, elle apparaîtra dans cette section de votre business plan. Plan marketing. Comment vous comptez faire connaître votre entreprise auprès de vos clients et les décisions que vous avez prises en matière de stratégie marketing. Plan logistique et opérationnel. Toutes les étapes nécessaires à la transformation des matières premières en produits finis et à l'acheminement des produits aux clients. Plan financier. Vous devez impérativement détailler vos projections financières actuelles. Cette section doit inclure trois rapports financiers majeurs : un compte de résultat, un bilan et un tableau des flux de trésorerie. Notre modèle propose pour chaque section un aperçu des informations les plus importantes et des conseils pour trouver les données et rédiger votre argumentaire. Comment rédiger un business plan à l'aide de ce modèle gratuit ? En plus des conseils donnés dans ce modèle gratuit de business plan, voici quelques stratégies générales pour vous aider à élaborer un plan complet et efficace en rentabilisant votre temps. Sachez pour qui vous écrivez. Si vous rédigez un business plan uniquement pour vous aider à y voir plus clair dans vos idées et pour mieux cerner votre secteur, vous n'avez pas nécessairement besoin d'apporter le même niveau de détail et de soin que si vous prévoyez d'envoyer votre business plan à des investisseurs. Clarifiez à qui votre business plan est destiné et déterminez le temps que vous devez y passer en conséquence. Connaissez vos objectifs. Pour déterminer l'étendue de votre business plan, vous devez comprendre à quoi il vous servira. Si votre but est de l'utiliser comme feuille de route pour la croissance de votre entreprise, vous devrez peut-être y consacrer plus de temps que si votre objectif est de cerner le paysage concurrentiel d'un nouveau secteur. Allez-y étape par étape. La rédaction d'un document de 10 à 15 pages n'est pas une mince affaire, alors essayez plutôt d'écrire une section à la fois. Commencez par les sections qui vous semblent les plus faciles à écrire, et passez aux suivantes ensuite. Notez les principales idées sous forme de liste dans chaque section avant de commencer la rédaction. Cela vous aidera à organiser votre contenu et facilitera le processus d'écriture. Une fois ce travail stratégique terminé, il est temps de commencer la rédaction à proprement parler. Téléchargez notre modèle de business plan et consultez nos articles dédiés également à la rédaction d'un business plan : Téléchargez gratuitement notre modèle de business plan à personnaliser en fonction du projet que vous souhaitez lancer. Optimisez les efforts de planification de votre entreprise Même si un business plan, aussi soigné soit-il, ne peut malheureusement pas prédire avec certitude l'avenir de votre entreprise, la planification et l'anticipation restent essentielles. Pour vous assurer de concentrer vos efforts sur les éléments majeurs de la planification, comme la clarification des objectifs, la définition de la stratégie et la compréhension du marché et de la concurrence, appuyez-vous sur un modèle de business plan qui vous guidera en matière de structure et de format. Même si vous finissez par omettre des sections, vous gagnerez du temps et de l'énergie en commençant avec un cadre déjà en place. Créez une boutique en ligne dès aujourd'hui ! Bénéficiez d'un essai gratuit de 14 jours, sans engagement. Selon une étude publiée par la Harvard Business Review, les entrepreneurs les plus performants ont rédigé un business plan entre six et douze mois après avoir décidé de créer une entreprise. La rédaction d'un business plan augmente de 8 % la probabilité de réussite. Résumé opérationnel Présentation de l'entreprise Étude de marché Produits et services Segmentation client Plan marketing Plan logistique et opérationnel Plan financier Si vous avez besoin d'aide pour rédiger un business plan, le modèle de Shopify est l'une des options les plus conviviales pour les débutants que vous trouverez. Il est complet et vous aide à remplir chaque section. Publié par Maud Leuenberger. Maud est la rédactrice en chef du blog français de Shopify. Article original par Desirae Odjick. Traduction par Solenn Marchand. Image : Pexels.





