

Nos conseils pour votre business plan

Start-ups :

Nous recommandons aux start-ups de se contenter d'un business plan basique et de l'améliorer en continu.

Entreprise en phase de démarrage :

Lorsqu'une entreprise est sur le point d'être créée ou en cours de création, on remarque souvent une grande incertitude quant aux clients potentiels, aux concurrents ou aux forces de l'entreprise. Les informations détaillées ou même l'expérience se font souvent rares.

Dans cette phase, abstenez-vous de toute planification détaillée. Les éléments importants sont les analyses fondamentales, telles que l'analyse du marché par exemple, ainsi qu'une première planification stratégique et opérationnelle sur laquelle vous pourrez vous appuyer.

Entreprises en cours d'activités opérationnelles :

Au cours de vos activités opérationnelles, le contact avec les clients, les fournisseurs et les concurrents, vous acquérez de l'expérience recueillez de précieuses informations.

Le business plan basique peut maintenant être adapté et amélioré. Un business plan plus réaliste favorisera la croissance de votre entreprise.

Une planification réaliste :

Ne planifiez pas de manière isolée pour ensuite suivre vos projets à la lettre. La planification et les activités opérationnelles vont de pair. Le côté opérationnel vous permettra d'intégrer vos expériences ainsi que de précieuses informations dans votre business plan pour le rendre plus réaliste.

D'autres conseils

- ✓ Impressionnez avec des faits sur le marché cible
- ✓ Montrez que vous êtes passionné·e
- ✓ Mentionnez vos compétences
- ✓ Essayez de convaincre avec des chiffres pertinents
- ✓ Utilisez un modèle de business plan
- ✓ Discutez des points critiques
- ✓ Mettez-vous à la place du lecteur ou du destinataire lors de la rédaction du business plan
- ✓ Présentez des chiffres crédibles et fiables
- ✓ Élaborez des planifications financières adaptées à plusieurs scénarios
- ✓ Montrez que votre entreprise est unique

Voici ce à quoi vous devez porter attention lors de l'élaboration du business plan

Gestion du temps :

Attention à la gestion du temps : prenez le temps d'analyser en détail et de rechercher suffisamment d'informations. Cela vous sera utile plus tard.

Groupe cible :

Définissez le groupe cible de votre business plan. Réfléchissez bien à qui est le lecteur et mettez-vous à sa place. De cette manière, vous serez sûr d'inclure les points clés.

Risque :

Abordez les faiblesses de votre idée commerciale et indiquez les solutions possibles. Une entreprise qui réussit doit aussi connaître ses propres faiblesses.

Besoins en capitaux réalistes :

Estimez vos besoins en capitaux de la manière la plus correcte possible. Pour cela, une bonne planification financière est essentielle. Calculez dépenses et revenus sans faire d'erreurs.

Compétence :

Souvent, la passion et la conviction pour une idée commerciale suffisent pas. Il est recommandé que votre équipe compte parmi elle des experts en finance, en marketing et dans d'autres domaines techniques qui auront les compétences nécessaires.

Création d'entreprise :

Créez votre entreprise de manière structurée et veillez à ne rien oublier. Cela vous permettra d'éviter les éventuels retards. Nous vous recommandons de créer votre entreprise avec STARTUPS.CH.

Forme et structure :

Essayez d'éviter les erreurs formelles dans votre business plan et assurez-vous qu'il soit bien structuré. Il est souvent préférable d'utiliser un modèle pour business plans.

Executive Summary:

Après avoir élaboré votre business plan, vous devez rédiger un résumé de qualité (Executive Summary). Ce résumé doit être fait à la fin et ajouté sur la première page de votre business plan. Il doit être bien rédigé : s'il ne plait pas aux lecteurs, ils n'iront pas plus loin !