

Le Plan d'Affaires

Questions de base à se poser préalablement au lancement d'un projet

La qualité d'un plan d'affaires dépend plus de la pertinence des informations qui s'y trouvent que de leur quantité. Voici une liste de questions qu'il est utile de se poser. Elles sont exprimées dans des mots très simples. La réponse à y apporter peut être plus complexe.

Avertissement : les questions sont élaborées sur le modèle d'une technique efficace souvent utilisée en créativité : QQQOCCP (Qui ? Quoi ? Quand ? Où ? Combien ? Comment ? Pourquoi ?). Chaque question de base est déclinée en différentes sous-questions. Leur ordre est différent de la logique de lecture d'un plan d'affaires. Cependant, toutes les questions seront utiles pour l'élaboration d'un dossier plus complet. Il s'agira donc de repositionner différemment les réponses lors de la réalisation du plan d'affaires. A ce sujet, nous tenons à votre disposition deux autres documents intitulés « Canevas de plan d'affaires » et « Canevas de présentation d'un projet à des investisseurs ».

1. Qui ?

- Qui porte le projet ? (profil(s), atouts, compétences, faiblesses de l'entrepreneur ou des entrepreneurs)
- Avec qui allez-vous travailler ? (équipe, partenaires, conseillers, « financeurs »)
- Pour qui allez-vous travailler ? (quels clients ?)
- Contre qui ? (quels concurrents ?)

2. Quoi ?

- Quel est le contenu du projet ? (produits et/ou services)
- Qu'allez-vous proposer de différent par rapport à ce qui existe déjà ? (innovation - différenciation - avantages concurrentiels)
- Quels sont les éléments déterminants pour la réussite du projet et quelle réponse y apportez-vous ?

3. Pourquoi ?

- A quel besoin répond le projet ? (adéquation idée/marché)
- Quelles sont vos motivations à lancer le projet ?

- Pourquoi peut-on avoir confiance dans le fait que le projet va réussir ?
- Quels éléments vous font penser que votre produit/service intéressera des clients ?
- Qu'est-ce que vos clients trouveront chez vous et pas ailleurs ? (« expérience client unique »)

4. Quand ?

- Quel est l'état de maturité du projet aujourd'hui ?
- Quand le projet pourra-t-il démarrer ?
- Quelles sont les prochaines étapes à franchir... et quand prévoyez-vous de les franchir ?

5. Où ?

- Où allez-vous vendre votre produit ou proposer votre service ? (marchés géographiques)
- Où allez-vous vous implanter ?
- Jusqu'où voulez-vous arriver avec ce projet ? (ambition)

6. Comment ?

- Comment réunir et mettre en place les différents éléments nécessaires au projet ?
- Comment allez-vous vous y prendre pour que le projet fonctionne bien ?
- Comment trouver le premier client ? Et les suivants ?
- Comment vous faire connaître ?
- Comment consolider et développer l'activité ?

7. Combien ?

- Quelles ressources financières pouvez-vous réunir par vous-même ?

- A combien estimez-vous la somme totale nécessaire au démarrage du projet ?
- Pourquoi ce montant-là ?
- A quoi va-t-il servir ?

En résumé :

- Quelles sont les forces et faiblesses de votre projet ?
- Quelles sont les menaces et les opportunités présentes dans l'environnement de votre projet ?

Autres questions que vous vous posez et autres réflexions :

Contact :

CEEI Héraclès
Avenue Général Michel 1^E
6000 Charleroi

Tél. : 071/27.03.11
Fax : 071/31.67.35

heracles@heracles.be
www.heracles.be