



IAE MONTPELLIER
École Universitaire
de Management



Création d'Entreprises Innovantes

par l'IAE MONTPELLIER

Véronique BESSIERE

Eric STEPHANY

Responsables du Master
Création d'Entreprises Innovantes
à l'IAE Montpellier

VIDÉO 4.1

DU BUSINESS MODEL AU BUSINESS PLAN



VIDÉO 4.1

DU BUSINESS MODEL AU BUSINESS PLAN

Bonjour! Nous allons aujourd'hui aborder une question importante liée au passage du business model au business plan. Cette vidéo a pour objectif de bien clarifier les informations attendues par les différents partenaires dans ces deux documents pour accompagner le processus entrepreneurial.

On a longtemps privilégié la construction du business plan au business model. Aujourd'hui, la structuration du processus entrepreneurial définit deux étapes clés dont nous allons décrire les enjeux :

- Tout d'abord, la construction du BUSINESS MODEL
- Puis ensuite, la formalisation du BUSINESS PLAN

Le business model d'abord, comme nous l'avons vu, est un document qui permet de formaliser et de comprendre le passage de l'idée au projet. Il répond à trois questions fondamentales :

- Quelle est la proposition de valeur de mon projet ?
- Quels sont mes clients potentiels ?
- Comment je crée et je capte la valeur ?

Le business model est au cœur de la stratégie de développement du projet entrepreneurial car il est centré d'une part, sur l'interface marché-produit et, d'autre part, sur l'ensemble des ressources que l'entrepreneur doit mobiliser pour réussir sa création d'entreprise. Dans notre conception, le porteur de projet doit être considéré comme un fédérateur de ressources (financières, cognitives, humaines ...). Le business model est un moyen pour lui de faire l'état des lieux des ressources dont il dispose (par exemple : la connaissances du secteur, le potentiel de l'équipe entrepreneuriale...) et celles qu'il va devoir acquérir (les embauches futures, des ressources financières, des prestataires externes, ...)

Même si le business model est présenté comme un construit évolutif, il importe que les informations qui le composent soient précises de manière à construire des scénarii réalistes du développement de l'entreprise (quel segment de client doit être choisi, par quels canaux de distribution, pour quel chiffre d'affaires potentiel...). L'un des enjeux de la construction du business model est d'aider l'entrepreneur à avoir une vision claire, opérationnelle et communicable du développement de son projet entrepreneurial.

Quand un scénario de développement est retenu, on passe à **la formalisation du BUSINESS PLAN**.

VIDÉO 4.1

DU BUSINESS MODEL AU BUSINESS PLAN

Il faut considérer le business plan comme la déclinaison concrète, opérationnelle et chiffrée du business model. Il prend la forme d'un document formel de présentation de la stratégie de l'entreprise, de la vision du dirigeant, de comment sera implémenté le business model, de sa situation financière et de l'activité future de l'entreprise. La vidéo qui suit présente les différentes étapes de la construction du volet financier du business plan. Le business plan comporte deux parties :

- La partie rédactionnelle qu'on appelle aussi « qualitative » est une partie descriptive comprenant de nombreux chapitres tels que le résumé du projet, la présentation de l'offre, l'analyse de l'environnement concurrentiel, l'énonciation des objectifs, la présentation de la stratégie adoptée par l'entreprise, la présentation de la direction ainsi que les aspects juridiques du projet. Il importe que l'entrepreneur soigne la rédaction du résumé opérationnel car il est généralement utilisé par les financeurs pour une première sélection des projets à financer.
- La deuxième partie est la partie financière. Cette partie représente la traduction chiffrée de la partie rédactionnelle. Elle comporte un ensemble de tableaux financiers qui sont liés les uns aux autres. Leur objectif est de prouver la rentabilité du projet ainsi que sa pérennité dans des termes financiers. Il inscrit le développement du projet dans une dimension temporelle nécessaire pour l'évaluation des conditions d'émergence de la performance du projet.

D'une manière générale, le business plan est un outil de communication utilisé par l'entrepreneur pour chercher les ressources financières nécessaires au développement du projet entrepreneurial. Il va servir de base aux différentes étapes de sélection mises en place par les investisseurs pour estimer la rentabilité et le potentiel de création de valeur du projet entrepreneurial.