



**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 4.3

# EVALUER LE BUSINESS PLAN



**IAE** MONTPELLIER  
École Universitaire  
de Management

Le Business Plan



# VIDÉO 4.3

## EVALUER LE BUSINESS PLAN

Bonjour! L'évaluation d'un business plan par un financeur est un exercice complexe plus ou moins formalisé selon les moyens dont dispose l'investisseur. Par exemple, pour un business angel, le processus d'évaluation mis en place sera moins structuré par rapport à un investisseur comme le capital-risqueur.

Les difficultés rencontrées sont multiples :

- l'incertitude liée à l'évolution potentielle du projet,
- la qualité de l'information disponible sur le projet.

L'évaluation du business plan a pour objectif de comprendre deux dimensions fondamentales d'un projet entrepreneurial :

- les risques encourus par l'investisseur en finançant le projet,
- le retour sur investissement possible, lors de la revente des titres investis.

**Les risques encourus** sont nombreux et variables selon la nature du projet entrepreneurial. On distingue :

Tout d'abord, le risque d'affaire. Ce risque est lié au projet. Il s'analyse selon trois axes :

- le risque commercial, lié à la dimension du marché potentiel, à l'intensité concurrentielle,
- le risque technologique,
- et le risque de gestion, lié à l'évolution positive ou négative du projet.

Deuxièmement : le risque managérial. Ce risque est lié au porteur de projet et à son équipe. Du point de vue de l'investisseur, il est principalement lié aux situations d'asymétrie d'information et d'incertitude entre le porteur de projet et les apporteurs de ressources financières. Ce risque est important sur deux étapes clés : lors du processus de sélection et lors de la phase de financement. En fait, l'évaluation du capital humain est une dimension importante dans la prise de décision de financement. Elle est centrée sur l'entrepreneur ou l'équipe entrepreneuriale selon le cas. On peut l'appréhender à partir de plusieurs critères : le potentiel entrepreneurial, son expérience, la capacité de management, le potentiel à capter des ressources (par exemple, le nombre de followers sur Twitter peut être un indicateur de cette capacité).

# VIDÉO 4.3

## EVALUER LE BUSINESS PLAN

Troisième risque : le risque financier. A partir de la lecture du BP, les investisseurs vont pouvoir estimer :

- le potentiel de création de valeur s'ils entrent dans le capital de la start-up.
- le prix d'entrée dans le capital,
- et la rentabilité du projet.

**Le retour sur investissement** s'apprécie principalement à partir de trois critères :

- d'abord l'attractivité du marché : elle se mesure à partir de critères comme la taille du marché, l'importance des segments de clientèle, la croissance estimée, les barrières à l'entrée du marché...
- les différenciations liées au produit : le degré d'innovation, la marge commerciale potentielle...
- enfin la scalabilité du potentiel de croissance.

En conclusion, l'évaluation est un processus sélectif et complexe qui tient compte de nombreux paramètres. Ce dispositif varie selon les investisseurs schématiquement autour de trois étapes :

- une première phase où la sélection se fait sur le résumé opérationnel du business plan, en fonction de la stratégie de l'investisseur et de critères tels que la nature du projet, le secteur ou le degré d'innovation...
- ensuite une phase d'analyse « légère » principalement centrée sur l'étude du business plan.
- enfin une phase d'analyse approfondie appelée due diligence. Des consultants peuvent être mandatés par l'investisseur pour différentes études (stratégique, de marché, industrielle...) ou des audits (juridiques, environnementaux...)

En moyenne, la pratique montre que sur cent dossiers présentés au financement, seuls deux ou trois projets entrent en phase de due diligence auprès des fonds de capital risque.

Pour éclairer notre propos, nous avons choisi d'interviewer un expert en la personne de Jean de la Rochebrochard, de l'équipe de l'accélérateur TheFamily qui a réussi de très nombreuses levées de fonds pour les start-ups.