



CONSEILS

GÉNÉRALITÉS ET RECHERCHE D'INFORMATIONS

« Je suis convaincu que la moitié qui sépare les entrepreneurs qui réussissent de ceux qui échouent est purement la persévérance. »

Steve Jobs

1

GÉNÉRAL : Ne délayez pas la vérité, assumez votre projet et soyez objectif

Tout porteur de projet a l'espoir que son idée se développe et qu'il réussisse à mettre sur pied les différents éléments lui permettant de germer. Souvent nos idées nous tiennent à cœur et nous faisons tout pour que notre produit ou service voie le jour. Il convient d'être prudent dans leur mise en place car cette envie de réussite peut obscurcir notre jugement et nous faire prendre un chemin opposé, générant de gros risques. Au final c'est la retenue dont nous avons fait preuve au début qui nous a apporté les qualités nécessaires à la mise en place de nos futurs projets.

C'est pourquoi, lors de la réalisation de votre étude Marketing ou du Business plan, il vous faut être particulièrement objectif et faire attention à bien prendre tous les facteurs en compte. Si lors de l'étude de la concurrence vous sous-estimez l'importance d'un concurrent, surévaluez le besoin de la demande pour votre produit ou même négligez un facteur environnemental ayant une incidence directe sur le bon développement de votre projet, vous mettrez en péril votre entreprise, vos investissements et votre temps, alors que tout cela aurait pu être évité si vous ne vous étiez pas laissé emporter par vos sentiments et que vous aviez gardé votre objectivité.

Il vous faudra donc faire preuve d'honnêteté intellectuelle en assumant votre projet et la validité de vos idées. C'est cette capacité d'analyse et de circonspection qui démontrera vos réelles capacités entrepreneuriales et votre maturité d'analyse. Tout se passera bien si vous traitez cette étude marketing, ce Business plan, comme une analyse/démonstration scientifique.

De nos jours les dirigeants demandent de la fiabilité et de l'objectivité, mais il reste également important qu'ils sentent votre investissement, votre passion pour le projet en question. Souvenez-vous, une étude marketing a pour but d'apporter des connaissances et la compréhension d'un sujet. Elle ne sert à rien si elle ne facilite pas la prise de décision.

Ce qui fait la différence

Ce n'est pas l'idée qui importe mais sa mise en exécution.



Mise en situation

Après la réalisation de votre Business Plan, revenez sur ses différentes parties ainsi que sur vos recherches et réfléchissez aux différents éléments que vous auriez pu omettre.

2

GÉNÉRAL : Assurez-vous de la confidentialité de votre projet auprès des protagonistes ou personnes interrogées

Lors de la réalisation de tout projet, il y a le risque que l'on profite de vos idées intentionnellement ou pas. Il convient donc d'en assurer la protection auprès des différentes personnes que vous rencontrez dans son exécution.

Les relations d'affaires et l'avancement de votre projet font qu'il sera nécessaire à un moment ou à un autre de dévoiler vos stratégies ou techniques à un prestataire, un partenaire ou même à un salarié dont il faudra vous protéger. On n'est jamais à l'abri que ce protagoniste dévoile les clefs de votre succès. Il peut donc être utile de faire signer des clauses de confidentialité.

Utiles dans la majeure partie des cas, leur but est d'interdire la distribution des informations essentielles à votre projet sous peine de sanctions.

Vous serez obligé à un moment ou à un autre d'inclure d'autres personnes dans la réalisation de votre projet. C'est pour cela que la clause de confidentialité (ou de non-divulgaration) peut être utilisée à tout moment, que cela soit lors de négociation, lors de l'exécution d'un contrat ou avant même que votre entreprise ne soit créée. Pour donner envie à vos futurs partenaires de vous suivre vous allez devoir leur dévoiler vos idées et les points qui feront votre compétitivité. Il vous faudra donc prendre vos précautions.

Dans cet accord de silence, je vous conseille de vous montrer spécifique. Car lorsque les clauses sont trop larges (comme interdire toute discussion sur le sujet), vous aurez du mal à les faire exécuter ou à bien vous protéger.

Précisez donc les informations capitales, à qui elles ne doivent pas être dévoilées, leur utilité dans les mains de ces personnes, les personnes concernées par cet accord de confidentialité, la durée de la clause, les sanctions encourues, les circonstances exceptionnelles... N'hésitez pas à mettre trop d'informations plutôt que trop peu.

Ce sont ces informations qui feront que vous serez indemnisé si un tiers venait à ne pas le respecter. Si c'était le cas, l'importance des dégâts serait calculée et vous recevriez en plus des dommages et intérêts.

Pour plus de facilité, nous vous conseillons de rédiger deux versions de votre Business Plan ; l'une contenant toutes les informations qui seraient donc liées à une clause de confidentialité ainsi qu'une version plus réduite distribuable plus facilement.

Ce qui fait la différence

Le coté spécifique et détaillé de votre accord de confidentialité en fera la qualité cependant trop de confidentialité pourra nuire à votre projet.



Mise en situation

Après avoir réalisé votre business plan, déterminez les informations valant la peine d'être protégées, de qui faut-il les protéger et les dégâts si elles venaient à être divulguées. Rédigez ensuite un exemple de clause de confidentialité.

3

GÉNÉRAL : Gestion, Analyse et Interprétation des informations

Pour rédiger un bon Business Plan, sachez où vous allez ! Rien n'est plus important que la recherche et gestion des informations liées à votre étude et à ses problématiques.

Une collecte répondant à des objectifs précis et un bon système de classification sont essentiels à une bonne gestion de ces informations.

L'arborescence de la classification de vos dossiers doit correspondre à votre plan. Cela signifie que votre dossier « Business Plan » contiendra un dossier « Marketing », « Finance » et « Juridique ». Au sein de votre dossier « Marketing », on trouvera un dossier « Analyse » ainsi qu'un dossier « Stratégie » et ainsi de suite.

Les noms des fichiers au sein de vos dossiers se doivent d'être réfléchis pour savoir tout de suite à quoi ils correspondent. Enfin, créez un tableau Excel répertoriant tous vos dossiers et documents avec leurs descriptions pour simplifier votre recherche d'informations.

Une fois la recherche et la classification de vos données effectuée, il convient de les analyser et de les interpréter correctement. Il faut donc :

Étudier les données brutes pour en faire ressortir les données fiables. Toutes ces données seront donc étudiées (Pour supprimer les moins importantes et moins fiables), rangées par thèmes respectifs puis croisées entre elles.

Un grand nombre d'informations est utile à la rédaction d'un bon business Plan. S'il est fait correctement, un résumé des informations permettra un réel gain de temps tout en préservant la précision.

Toutes les informations recueillies ne seront pas sous le même format. Souvent, il vous manquera des informations utiles que vous devrez aller chercher auprès des différents protagonistes. Afin de pouvoir utiliser ces informations, il faudra donc les convertir sous le même format que cela soit par la création d'un tableau, d'un graphique ou d'un diagramme. Soyez donc créatif dans votre recherche de données et dans leur mise en forme.

Soyez stratégique ! Ne tentez pas d'analyser toutes vos données en même temps car au final, vous vous perdrez dans les informations et vous découragerez. Recentrez-vous sur les informations les plus proches de vos thèmes de recherche et les plus précises en mettant les données de second ordre de côté.

Faites preuve d'objectivité dans l'analyse de vos informations. Ne rentrez pas dans la confirmation d'hypothèses que vous aimeriez voir prouvées en réfutant des éléments prouvant leur contraire, ce qui peut arriver naturellement.

Il est important de comprendre votre secteur d'activité et la façon dont les données l'entourent. Chaque secteur a des pratiques, des codes, ... et souvent il est utile de les connaître afin d'effectuer votre analyse de façon appropriée sans passer à côté de points clefs.

Interprétez les chiffres et éléments sous différents angles. Lors de l'analyse d'une information, il vous faut répondre à 2 questions : « Que se passe-t-il ? » et « Pourquoi cela se passe-t-il ? »

N'hésitez pas à avoir un regard global sur vos informations ou à effectuer un recoupement de ces dernières tout en prenant de la hauteur. Lier des éléments n'ayant a priori rien à voir ensemble peut vous permettre de faire des déductions que vous n'auriez pas vues autrement.

Réfléchissez aux informations et interprétez-les en compagnie de vos collaborateurs car cela permet aux idées de rebondir lors de vos échanges. Cela vous permet également d'avoir un regard neuf sur le sujet en question et de bénéficier de différents points de vue.

Ce qui fait la différence

Soyez créatif dans la recherche et dans l'analyse de vos informations. Un bon système de classification, de l'objectivité et une capacité à analyser vos données sous différents angles sont des qualités importantes dans cette tâche.



Mise en situation

Recherchez les informations nécessaires à l'étude de votre marché principal, classez-les comme présenté ci-dessus puis faites en ressortir les éléments clefs pour l'analyse de cette partie.

4

GÉNÉRAL : Révélez votre passion et détermination

Dans la vie, la passion est souvent clef de toute réussite, que l'on parle au niveau professionnel ou personnel. La passion vous donne envie d'avancer et d'exceller dans votre domaine.

Au niveau de votre Business Plan, votre passion et votre détermination vous apporteront la précision et la connaissance du secteur d'activité dont votre rapport aura besoin ainsi que la force de mener votre projet à terme.

En effet, durant la rédaction de votre Business Plan, vous rencontrerez de nombreux problèmes. Qu'ils soient liés au fait de trouver des informations récentes et exactes ou d'établir une stratégie de développement viable, seules ces qualités permettront une vraie réussite.

Un Business Plan fait avec passion a le don d'exciter vos lecteurs. Cela peut être extrêmement utile dans votre recherche d'investisseurs ou de partenaires. Il sera donc beaucoup plus simple de leur transmettre votre confiance en l'arrivée de bons résultats ou retours sur investissements. Sans ce réel intérêt pour votre projet, il sera difficile de le mener à bien, que cela soit lors de la rédaction du Business Plan ou lors du lancement du projet. Il sera encore plus difficile de convaincre vos futurs investisseurs ou partenaires lorsqu'ils verront que votre passion et votre détermination sont loin d'être sans failles. La passion et la détermination ne font pas tout pour autant, il est crucial d'ajouter à ces dernières une bonne dose de réflexion. Faites également attention à ne pas vous laisser emporter par votre passion, qui se doit d'être encadrée.

Ce qui fait la différence

« Le plaisir dans le travail met la perfection dans le travail. » Aristote



Mise en situation

Lors de la sélection de votre sujet, faites attention à ce qu'il entre dans le cadre de vos centres d'intérêts. Ce n'est pas le sujet qui vous choisit mais vous qui choisissez le sujet.

5

GÉNÉRAL : N'ayez pas peur de demander de l'aide, nous avons tous nos spécialisations

Personne ne peut exceller dans tous les domaines, il faudra donc vous montrer humble et demander de l'aide aux différents spécialistes des points sur lesquels vous avez du mal.

Il existe de nombreuses sources où vous pourrez facilement trouver de l'aide :

- Votre famille et vos proches ;
- Internet ;
- Professionnels de ces secteurs d'activité ou ayant des compétences spécifiques ;
- Professeurs d'écoles spécialisés dans ces domaines.

Afin de bénéficier de la meilleure aide possible, il vous faudra déterminer avant tout les secteurs dans lesquels vous avez besoin d'aide pour ensuite créer une base de contact des personnes que vous déciderez de contacter. Je vous conseille de sélectionner plusieurs personnes par thème car beaucoup ne répondront pas et dans le cas où elles répondraient cela vous permettrait de bénéficier de différents points de vue sur le sujet.

Proposez des échanges téléphoniques ou par mails lorsque les professionnels ne sont pas de votre région ou de votre pays et proposez des rendez-vous physiques lorsqu'ils ne sont pas trop loin. Rencontrer une personne permet de tisser un lien et de communiquer beaucoup plus facilement votre passion et enthousiasme pour le projet.

Concevez un mail type expliquant clairement votre projet et ayez une liste de questions préparées pour chaque personne contactée afin de leur faciliter la tâche. Il sera difficile de faire signer une convention de confidentialité à quelqu'un dont vous demandez l'aide, mais à vous de voir ce qui vous semble important.

Enfin, il sera important que vous soyez capable de convaincre les contacts vous offrant leur aide de la viabilité de votre projet. Le but est qu'ils se sentent impliqués dans ce dernier et cela sera plus simple une fois qu'ils seront convaincus de votre capacité de réussite. Et qui sait, peut-être cela permettra-t-il de les transformer à terme en investisseurs ?

Le seul moyen d'avoir un Business Plan de qualité est que l'ensemble de ses parties soit élaboré avec compétence et précision. Peu importe l'origine de ces compétences tant qu'elles vous permettent de réussir votre rapport, de lancer votre projet et de le mener à bien.

Ce qui fait la différence

Afin de vous assurer de faire un Business Plan de la meilleure qualité possible, soyez capable de demander de l'aide aux personnes spécialisées dans des domaines où vous ne l'êtes pas.