



Business plan freelance



Alain Fernandez
V Novembre 2013

www.asoncompte.com

Qu'est-ce qu'un Business Plan ?



Il n'y a que deux espèces de plans de campagne, les bons et les mauvais. Les bons échouent presque toujours par des circonstances imprévues qui font souvent réussir les mauvais. Napoléon 1^{er} ...À méditer...

Séduire les investisseurs...

Il serait bien ambitieux d'espérer décrocher auprès de partenaires, institutionnels ou non, une participation financière à son projet, sans passer par l'incontournable étape de réalisation du Business Plan.

Bien conçu et soigneusement réalisé, [le Business plan](#) offre une image assez fidèle de votre [Business Model](#), et de son mode de réalisation et de déploiement. Il ne s'agit pas d'un simple document, mais bien d'un instrument à part entière balisant le parcours vers le succès. A sa lecture, les partenaires sollicités en apprécient la faisabilité et la rentabilité potentielle. Aucun doute majeur ne doit subsister. L'entrepreneur n'oubliera jamais qu'un partenaire n'est pas un aventurier. Un partenaire financier est avant tout un investisseur.

... et les rassurer !

Quelle que soit la nature de l'investisseur, banque, individu ou capital risqueur, deux uniques forces activent sa capacité de décision :

- la prise de risques limitée
- et la rentabilité assurée

Le banquier se focalisera essentiellement sur le risque zéro, tandis que le capital risqueur privilégiera la rentabilité, mais sans perdre de vue pour autant la maîtrise des risques. Nul besoin de prodiguer de grands efforts de réflexion pour comprendre la rationalité de ce comportement. L'entrepreneur prendra donc un soin particulier dans la réalisation de son business plan afin de rassurer les investisseurs potentiels sur ces deux points.

Conseils de réalisation

Pour concevoir un Business Plan parfaitement compréhensible, encore faut-il disposer d'une vision parfaitement claire de son projet en terme :

- de finalité (pourquoi ?)
- de déroulement (objectifs et étapes)
- de moyens (avec qui et avec quoi ?)

Trop d'apprentis entrepreneurs brûlent les étapes de la réflexion, et se lancent un peu à corps perdu dans la rédaction du Business plan. Si vous-même ne disposez pas de tous les éléments pour garantir la faisabilité et la rentabilité de votre projet, comment pourriez-vous convaincre un investisseur d'ouvrir sa bourse ?

Enfin, lors de l'élaboration du business plan, il faut toujours garder en mémoire que le futur lecteur n'a aucune connaissance de votre projet. Il jugera en s'appuyant sur son éventuelle connaissance du secteur et ses propres règles de prudence. Les points essentiels du business model seront suffisamment détaillés pour ne laisser aucun doute. Il ne s'agit pas non plus de rédiger un roman fleuve. Un bon Business plan est concis et synthétique, documenté juste ce qu'il faut pour lever les doutes et incertitudes.



Utile même dans le cas d'un auto-financement...

L'entrepreneur indépendant prévoyant évite autant que possible de recourir à des investissements extérieurs. C'est en effet l'unique moyen de conserver intacte sa liberté d'action et de décision.

Cela dit, même si vous avez intelligemment opté pour un auto-financement, vous ne perdrez pas votre temps, loin s'en faut, à établir soigneusement un Business plan en bonne et due forme. Cette tâche vous contraindra à quitter le monde des rêves et suppositions pour vous attarder concrètement sur les chiffres de votre prochaine activité. C'est le moyen de concrétiser son projet, d'en évaluer la faisabilité, d'anticiper les risques potentiels, et de préparer le plan de déploiement.

...mais on n'y passe pas trop de temps non plus !

Surtout dans le cas d'un auto-financement. D'expérience, les Business plan sont toujours bien trop ambitieux, les projections bien trop lointaines. Comment pourrait-on envisager sa situation dans 3 ou 5 ans, alors que l'on ne sait même pas ce qui nous attend demain ? Un peu de sérieux. Consacrez donc votre énergie et votre temps à bien baliser les tout premiers stades de la vie de votre entreprise, notamment à bien [mesurer les risques](#) et à soigneusement préparer la [gestion de la trésorerie](#).

Nota Bene

Le chapitre 17, page 181 du livre « À son compte », page interactivité : [Chapitre 17 : Les essentiels du créateur d'entreprise](#), vous présente une démarche complète en 5 temps pour bâtir un solide business plan spécifique aux entrepreneurs indépendants. Cette démarche est aussi parfaitement utilisable par tous les créateurs déjà avertis qui ont parfaitement compris les limites de l'outil.

Démarche de réalisation du Business Plan

La structure du business plan

Le Business Plan, ou plan d'affaire, est habituellement structuré en trois parties principales :

- « *L'executive Summary* » qui n'est pas un résumé, mais bien une synthèse.
- *Le corps*
- *Les annexes* qui ne sont pas un fourre-tout, mais bien un complément et une ressource d'informations.

Voyons cela dans le détail.

- « *L'executive Summary* » n'est pas le plus simple à réaliser.

Il doit en effet permettre d'apprécier rapidement la teneur du projet et sa faisabilité. Si on a su capter l'intérêt de l'investisseur, il poursuivra son étude et explorera le corps du document.

- *Le corps du Business Plan*

Le lecteur, éventuel futur partenaire, cherche plus de détails sur la teneur et le déroulement projet. Il souhaite mieux connaître le Business Model à développer. Il devra donc trouver de solides éléments à propos :

- du marché visé : le type de la clientèle et le positionnement concurrentiel
- de la stratégie prévue : les objectifs et les ressources nécessaires

Selon les cas, ce dernier point sera décliné un peu plus avant en exposant le plan marketing, les besoins en ressources humaines, les besoins logistiques et les caractéristiques de la démarche commerciale.

Il est alors temps de traiter le volet financier, et de préciser le plan de financement, le compte de résultats prévisionnel et le plan de trésorerie prévisionnel, au minimum. Dans tous les cas, le seuil de rentabilité prévu doit être clairement exprimé. Ce calcul implique nécessairement une évaluation du Chiffre d'Affaires à réaliser et une estimation précise du taux de marge.

- *Les annexes*

La partie « annexes » contient les éléments détaillés pour mieux comprendre les éléments exposés dans la partie principale du dossier : les détails concernant les compétences et expériences du ou des entrepreneurs, les études de marché, les résultats d'enquêtes et les tableaux financiers.

La méthode

Un entrepreneur indépendant, qui démarre une première activité, n'a pas tout à fait les mêmes besoins que la multinationale qui cherche à investir un nouveau marché. Cela dit, la démarche n'est pas pour autant moins rigoureuse.

Le livre « À son compte », publié aux éditions Eyrolles, présente une démarche simple en cinq temps fondée sur un principe itératif et spécifiquement adaptée aux entrepreneurs indépendants (Chapitre 17, page 185). J'ai affiné cette méthode depuis déjà pas mal d'années, et je l'enseigne au sein de sessions de formation et d'accompagnement pour entrepreneurs. Je profite ainsi des retours de tous ceux qui l'ont expérimentée avec profit sur le terrain.

En résumé, elle se présente ainsi :

■ *Temps 1. Résumé*

Commencez par résumer les grandes lignes de votre projet, et assurez-vous de bien mettre en évidence les aspects les plus saillants.

■ *Temps 2. Développement*

Développez soigneusement chacun des points en vous concentrant sur l'essentiel. N'hésitez pas à questionner, et à vous questionner, afin d'être sûr de maîtriser la totalité du projet dans ses moindres détails.

■ *Temps 3. Estimation*

Chiffrer les coûts, les temps et les ressources sans oublier l'incontournable [analyse des risques](#) qui pourraient compromettre la réalisation du plan.

■ *Temps 4. Formalisation*

Assurez-vous d'avoir répondu clairement à toutes les questions que pourra se poser le lecteur, partenaire potentiel.

■ *Temps 5. Synthèse*

Il est alors temps de reprendre le résumé du Temps 1 pour en faire une véritable synthèse.

Conseil complémentaire

Un conseil complémentaire pour ce délicat exercice : imaginez que votre interlocuteur soit fort occupé, et ne vous accorde une oreille attentive que durant quelques minutes.

Il faudra impérativement capter son intérêt dès les tout premiers mots afin qu'il conserve son attention durant encore quelques minutes. S'il vous pose ensuite quelques questions pertinentes, un grand pas a été franchi. C'est dans cet esprit qu'il s'agit de rédiger l'executive summary.

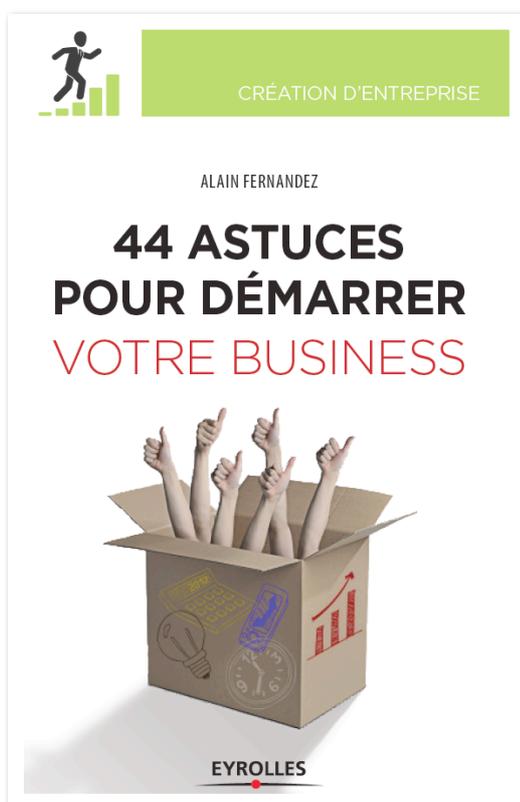
Nota Bene

Le chapitre 17, page 181 du livre « À son compte », page interactivité : [Chapitre 17 : Les essentiels du créateur d'entreprise](#), développe et détaille cette démarche ici rapidement introduite. Cette démarche est aussi parfaitement utilisable par tous les créateurs déjà avertis qui ont parfaitement compris les limites de l'outil.

Les PDF gratuits pour créateurs d'entreprise

- [Dossier du livre À son compte](#)
- [Extrait court du livre À son compte](#)
- [Extrait long du livre À son compte](#)
- [Choisir le bon statut juridique](#)
- [Business Plan pour freelance](#)
- [De l'idée au business model spécial freelance](#)
- [Témoignage sur le vif d'une créatrice indépendante](#)
- [Témoignage sur le vif d'un entrepreneur freelance](#)
- [Franchise pour freelance](#)
- [Comment j'ai foiré ma boutique en ligne](#)
- [Un point sur les études de marché](#)
- [Analyse de risques et Business Plan](#)

44 ASTUCES POUR DEMARRER VOTRE BUSINESS



- Editions Eyrolles 2014
- Auteur : Alain Fernandez
- 160 pages
- Prix : 15,20 Euros
- Disponible en librairie et en ligne
- Existe aussi au format PDF (izibook)
- ISBN-10: 2212557752
- ISBN-13: 978-2212557756

[Consultez la fiche
détaillée, extraits](#)

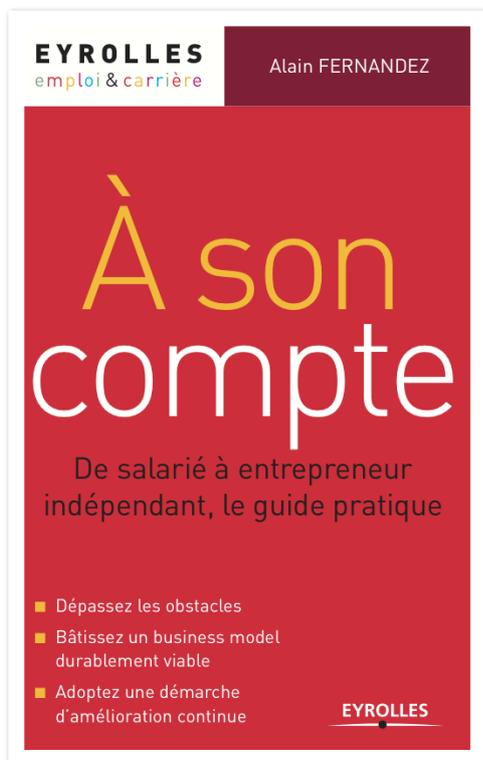
Certains passent leur vie en entreprise sans rien en apprécier ni être reconnu à leur juste valeur, ayant parfois le sentiment de passer à côté de leurs vraies envies professionnelles. Et si la solution était du côté de l'entrepreneuriat en solo ?

Réaliser son projet professionnel, gagner en autonomie, choisir son chemin en connaissance de cause : tel est le programme de ce guide pratique, structuré en sept étapes balisant de façon progressive la démarche entrepreneuriale.

Comment changer ses repères ? Quelles qualités développer ? Comment bâtir son business model ? Comment intégrer les réseaux professionnels qui comptent ? Toujours pragmatique, l'auteur accompagne le lecteur sur la voie de la réussite via nombre d'exemples, de témoignages et d'une quarantaine d'astuces issues du terrain.

À son compte

De salarié à entrepreneur indépendant, le guide pratique



Edition Eyrolles 2012
Collection Emploi & Carrière
272 pages 19 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com
www.amazon.fr

Un nouveau départ !

Le salariat n'est pas la seule voie possible pour se réaliser. Il est désormais bien difficile de bâtir un projet de vie professionnelle conforme à ses aspirations, tout en conservant un statut de salarié. La course à la performance et les exigences de flexibilité des entreprises entravent les projets personnels les mieux préparés. Fort de ce constat, il est alors temps de **se lancer**. Mais comment s'y prendre ? Comment bâtir un projet solide et viable pour se réaliser, tout en assurant son confort matériel ? C'est là l'objet de ce livre. Véritable **coach personnel**, il vous accompagne pas à pas et vous aide à franchir les étapes pour développer une **activité rentable** qui vous permet d'exprimer votre talent.

Ce livre est illustré de multiples **expériences d'entrepreneurs** qui un jour ont choisi de prendre leur carrière en main.

Chacun des 21 chapitres est lié à une page du site web www.asoncompte.com. Vous pourrez y consulter les compléments, les mises à jour des références (sites et livres) et déposer vos commentaires et témoignages.

*Du même auteur,
chez le même éditeur...*

Les nouveaux tableaux de bord des managers

Le projet décisionnel en totalité



6^{ème} Edition Eyrolles 2013
495 pages 33,25 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

Vos tableaux de bord sont-ils adaptés au pilotage de la performance ?

Les tableaux de bord sont au coeur du processus de management de la performance. La qualité et la cohérence du système d'information décisionnel conditionnent la réussite de la stratégie déployée. Encore faut-il que les tableaux de bord soient conçus méthodiquement, qu'ils mesurent toutes les formes de performance et qu'ils assistent du mieux possible les décideurs en situation. Ce livre, *best-seller de sa catégorie depuis plusieurs années*, s'est imposé auprès des utilisateurs et des concepteurs de tableaux de bord, des consultants et des chefs de projets. *Centré sur la problématique du décideur en action*, cet ouvrage régulièrement mis à jour vous explique comment :

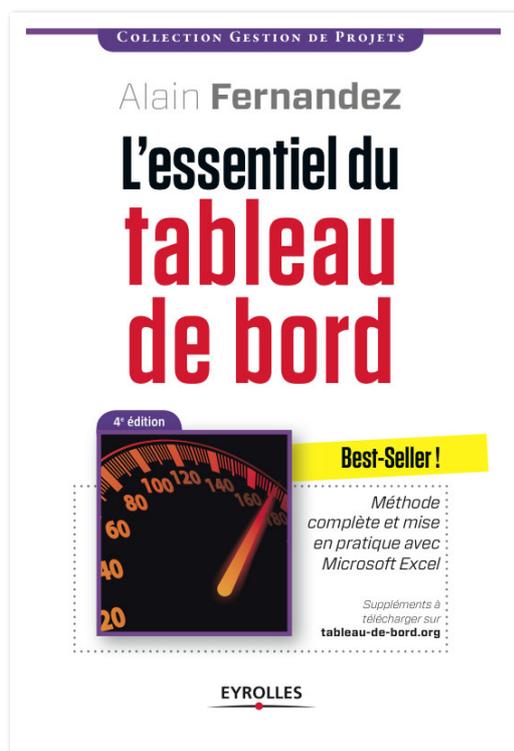
- Réaliser le projet décisionnel dans sa totalité, de la conception à la mise en action.
- Composer les tableaux de bord pour assister la prise de décision.
- Assurer le déploiement de la stratégie gagnante.
- Faciliter la mise en pratique de la gouvernance.
- Choisir les indicateurs de performance les mieux adaptés à chaque situation.
- Fiabiliser les informations dès la collecte des données.
- Manager les risques à tous les stades du processus décisionnel.
- Choisir les outils de la Business Intelligence, méthode de sélection détaillée.

L'ouvrage développe une *démarche coopérative et illustrée en dix étapes* qui insiste sur la *sélection des objectifs* selon la stratégie, le *choix des indicateurs de performance*, la *mise en oeuvre* et le *déploiement*.

Le site www.nodesway.com propose des dossiers complémentaires en téléchargement libre pour les lecteurs.

L'essentiel du tableau de bord

Méthode complète et mise en pratique avec Microsoft Excel



4^{ème} Edition Eyrolles 2013
Collection Gestion de projet
250 pages 20,9 Euros

[Consultez la fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

- Une méthode de conception du tableau de bord en **5 étapes et 15 outils**.
- Les clés pour construire un tableau de bord avec **Microsoft Excel en 5 temps et 15 fiches pratiques**. Tous les exemples, ainsi qu'un tableau de bord cadre complet, sont disponibles sur le site dédié de l'auteur (www.tableau-de-bord.org).
- De précieux repères avec une liste de **Questions/Réponses**.

La méthode proposée reprend les principes les plus récents de conception des tableaux de bord pour les adapter aux besoins des managers. Rapidité, simplicité et faible coût de réalisation en sont les priorités.

La première partie de cet ouvrage développe concrètement, avec exemples à l'appui, les phases fondamentales de la conception d'un tableau de bord efficace : définition des axes de progrès, identification des indicateurs clés, composition des écrans.

La seconde partie est orientée réalisation. Les fonctionnalités de Microsoft Excel nécessaires à la réalisation sont présentées et expliquées. Nul besoin d'être un expert, ce livre vous guide pas à pas pour réaliser votre tableau de bord de pilotage opérationnel.

Le chef de projet efficace

12 bonnes pratiques pour un management humain



5^{ème} Edition Eyrolles 2014
Collection Gestion de projet
240 pages 20,90 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com

www.amazon.fr

Les 12 bonnes pratiques pour entreprendre les projets d'entreprise

Pour réussir les projets d'entreprise, complexes par nature, il ne suffit plus de se contenter de satisfaire le traditionnel triptyque **qualité-délais-coûts**, même si l'on y adjoint la désormais incontournable **maîtrise des risques**. La **coopération active** de l'ensemble des partenaires, tout comme l'accession au maximum de **créativité de l'équipe**, sont les facteurs qui font la différence.

Mais comment inciter des acteurs aux intérêts divergents à oeuvrer en commun ? Comment libérer la créativité de chacun ? Pour répondre aux multiples enjeux du projet, il n'y a guère d'autre solution que de changer radicalement d'attitude et d'adopter une démarche active d'entrepreneur.

Ce guide, conçu à partir de la connaissance cumulée de plusieurs dizaines de chefs de projet, réunit en **12 bonnes pratiques** les conditions nécessaires pour réussir tout projet d'entreprise. Régulièrement mis à jour, cet ouvrage vous explique comment :

- Négocier efficacement avec tous les partenaires
- Anticiper les risques et les menaces
- Satisfaire toutes les parties prenantes
- Bâtir des équipes performantes
- Dynamiser la créativité collective au sein de l'équipe
- Réaliser le tableau de bord projet
- Réussir l'accompagnement du changement
- Accroître significativement sa capacité de rebond

En complément, documents, dossiers et livres blancs sont téléchargeables depuis le site www.chef-de-projet.org

Le bon usage des technologies

Expliqué au manager



Edition Eyrolles

342 pages 20 Euros

[Fiche détaillée, extraits](#)

Libraires en ligne

www.eyrolles.com

www.amazon.fr

"S'il était de bon ton pour les décideurs, il y a quelques années, de s'afficher en profane, il faut savoir que la principale cause d'échec des projets est justement ce désintérêt pour la chose technique. En demeurant à distance des questions de mise en oeuvre, les décideurs ne font rien d'autre que déléguer la totalité du pouvoir aux informaticiens. Il ne faut pas être surpris, lorsqu'au final, le projet répond précisément aux exigences techniques, mais se tient bien loin des ambitions initiales de la création de valeurs."

Extrait

Dans un langage clair tourné vers l'utilisation, ce livre pédagogique décrypte les principaux concepts technologiques en usage actuellement. Des mises en oeuvre plus simples, des coûts plus abordables et la création de standards dans les modes de fonctionnement des outils technologiques facilitent la mutation des systèmes organisationnels. Il est désormais possible d'interconnecter l'ensemble des systèmes d'information de tous les acteurs de la chaîne de valeur et d'intégrer ainsi les processus depuis le consommateur jusqu'au dernier fournisseur. Le manager jouera un rôle essentiel d'interface pour faire comprendre, maîtriser et intégrer les technologies modernes dans l'entreprise.