

L'importance du plan d'affaires

Que vous soyez propriétaire d'une nouvelle entreprise ou d'une entreprise bien établie qui cherche à atteindre ses cibles de croissance annuelles, un plan d'affaires peut être un outil efficace pour réaliser vos objectifs et assurer votre réussite. La capacité de former une équipe unifiée, axée sur une feuille de route précise pour l'entreprise, constitue l'un des avantages clés du plan d'affaires.

Un plan d'affaires est une description écrite de votre entreprise et de son fonctionnement ainsi que de sa vision et de ses objectifs. Bien qu'un plan d'affaires soit le plus souvent associé aux nouvelles entreprises, toutes les entreprises peuvent bénéficier de la mise en place d'un tel plan, qui doit être continuellement mis à jour vu l'évolution rapide de la dynamique sectorielle et les changements apportés au sein de l'entreprise.

Les plans d'affaires les plus efficaces sont ceux qui évolueront au fur et à mesure de la croissance et de la transformation de votre entreprise. Il s'agit d'un document dynamique qui guidera le processus décisionnel et les activités à chacune des étapes du cycle de vie de l'entreprise.

- Si vous comptez démarrer une entreprise, un plan d'affaires peut vous aider à transformer votre vision et votre capital en une entreprise viable. Il vous offrira soutien et orientation dans le processus d'obtention de financement auprès de prêteurs et d'investisseurs.
- Si vous exploitez une entreprise existante, un plan d'affaires vous permet de communiquer votre vision aux employés et aux personnes qui interagissent avec votre entreprise.
- Si vous cherchez à faire croître votre entreprise, un plan d'affaires vous permet de mobiliser des capitaux pour l'expansion, de gérer la croissance et d'atténuer les risques.
- Enfin, quand vous planifiez de vous retirer de votre entreprise, un plan d'affaires peut faciliter la planification du transfert de propriété, de la vente de l'entreprise ou de la réduction progressive des activités.

Objectif du plan d'affaires

Un plan d'affaires bien conçu peut vous aider à veiller à ce que vous et votre équipe restiez concentrés sur les objectifs annuels et à long terme, à analyser vos besoins en matière de ressources, ainsi qu'à cerner les occasions et les risques au sein de votre entreprise et à les évaluer de façon critique. L'élaboration ou la mise à jour de votre plan d'affaires vous oblige à réfléchir à l'ensemble de votre entreprise, soit à analyser et à planifier toutes les variables en jeu : ventes, marketing, production, clients, nombre d'employés et besoins financiers. Quand toutes les variables sont prises en considération dans leur ensemble, les risques d'omettre des facteurs clés sont réduits et les principales difficultés peuvent être cernées avant qu'elles ne deviennent problématiques.

Le plan d'affaires peut être utilisé à des fins générales à l'interne ou pour un besoin très précis, comme la mobilisation de capital en vue de faire croître l'entreprise. Il dicte la portée et le degré de précision nécessaires et pourrait devoir être mis à jour alors que votre entreprise et vos objectifs évoluent. Une partie externe peut exiger plus de renseignements détaillés pour comprendre votre entreprise et votre secteur d'activité, comparativement à vos partenaires internes ou à vos collègues.

Principales composantes du plan d'affaires

La structure globale et le contenu des plans peuvent varier. Toutefois, plusieurs composantes de base doivent être prises en compte dans un plan d'affaires :



Sommaire

- Une page résumant les principaux aspects du plan complet.

Vue d'ensemble de l'entreprise

- Une description de l'entreprise et de sa raison d'être, son énoncé de vision et ses valeurs. Qu'est-ce qui rend votre entreprise exceptionnelle?

Produits et services

- Une description des produits et services offerts et la mise en évidence de leur proposition de valeur unique.

Plan de vente et de marketing

- Comment faites-vous la promotion de vos produits et services

auprès de vos clients? Quelle est votre stratégie de vente pour amener les clients à acheter vos produits et services? Employez-vous des représentants ou des agents de vente?

Organigramme

- Un tableau des postes et des rapports hiérarchiques. Évaluez ce tableau de façon critique afin de déterminer si vous avez les bonnes personnes pour exécuter votre plan et concrétiser la vision de votre entreprise. Y a-t-il des postes vacants à pourvoir ou faut-il créer un poste? Est-ce que des employés prendront leur retraite sous peu? Quel est le plan à suivre si un employé clé quitte l'entreprise? Quelle est la solidité de l'entreprise à tous les échelons?

Clients et fournisseurs

- Qui sont vos clients et fournisseurs? Y a-t-il des ententes en place? Pourquoi vos clients achètent-ils vos produits et services et comment ferez-vous en sorte qu'ils continuent de le faire?
- Une ventilation des ventes par client et des achats par fournisseur. Y a-t-il des risques de concentration de la clientèle ou des fournisseurs essentiels à votre entreprise? Dans l'affirmative, prenez-vous des mesures pour tenter de diminuer ces risques?

Secteur d'activité et marché

- Les taux de croissance prévus et du marché en général au sein du secteur d'activité et la position connexe de l'entreprise (p. ex., part du marché et positionnement sur le marché).
- Une description de l'économie locale.
- La concurrence (directe et indirecte) et le plan d'acquisition de clientèle.
- Un examen des forces, des faiblesses, des occasions et des menaces : une réflexion critique sur l'entreprise permettant souvent de cerner les occasions de croissance et d'offrir un point de vue objectif sur les risques et les éventuelles améliorations à apporter.

Un plan d'affaires bien conçu peut vous aider à veiller à ce que vous et votre équipe restiez concentrés



Établissement des possibilités de croissance

- Dans quels domaines l'entreprise peut-elle accroître ses revenus et sa rentabilité (nouveaux marchés ou produits, dépenses d'investissement pour améliorer les marges, croissance par l'acquisition, etc.)?
- Quel est le plan à mettre à exécution par rapport à la possibilité de croissance relevée?

Renseignements financiers

- Les résultats financiers antérieurs et des prévisions accompagnées d'hypothèses clés. Il faut penser à inclure l'état des résultats, le bilan et des renseignements sur le flux de trésorerie.
- Vous devez établir des prévisions pour les 12 prochains mois et pour les 3 à 5 prochaines années. Les prévisions sur 12 mois doivent illustrer les hypothèses clés de la façon la plus détaillée possible et inclure les revenus et les coûts.
- Les aspects qualitatifs du plan doivent être liés aux prévisions financières.

Stratégie de sortie

- Une stratégie de sortie jette les bases qui assureront la réussite de la transition de votre entreprise, en plus de soutenir des objectifs de retraite ou autres. Une telle planification vous permettra d'envisager toutes vos options, y compris les stratégies dont la mise en œuvre peut prendre du temps.
- Si vous souhaitez vendre l'entreprise, une planification efficace des activités pendant la durée de vie de l'entreprise contribuera à la vente de cette dernière au meilleur prix possible.

- Si vous comptez transmettre l'entreprise à vos enfants ou la transférer à un partenaire ou à un employé clé, il peut être long d'intégrer ou de faciliter la prise en charge de l'entreprise.

Un plan d'affaires offre un excellent aperçu de votre entreprise et aide d'autres personnes, comme les investisseurs, les fournisseurs et les professionnels des services bancaires, à comprendre et à satisfaire vos besoins. Il est important de réviser et de mettre à jour son plan d'affaires au moins une fois par an.

Conclusion

Un plan d'affaires peut être un outil efficace pour assurer la réussite à long terme des propriétaires d'entreprise. En mettant en place un plan d'affaires judicieux, vous aurez des objectifs solides à viser, une stratégie pour les atteindre et une compréhension utile du contexte d'exploitation de votre entreprise. Un plan d'affaires n'a pas besoin d'être compliqué ni de prendre énormément de temps. Il vous suffit de tenir compte des facteurs qui influenceront sur votre entreprise pour mieux les gérer.

Pour l'élaboration de votre plan d'affaires, envisagez de travailler avec vos conseillers de confiance, vos employés clés, vos groupes de référence et le Centre Petites entreprises de la région afin d'obtenir différentes perspectives et de veiller à ce que votre plan permette d'atteindre vos objectifs. En sachant que vos plans sont bien pensés et que vos renseignements financiers sont solides, il vous sera plus aisé de prendre des décisions importantes. N'oubliez pas que votre plan d'affaires n'est pas gravé dans le marbre; attendez-vous à l'imprévu et mettez votre plan à jour au besoin.



Ici, pour vous.^{MC}

Cette publication de BMO Gestion de patrimoine est présentée à titre informatif seulement; elle n'est pas conçue et ne doit pas être considérée comme une source de conseils professionnels. Son contenu provient de sources considérées comme fiables au moment de sa publication, mais BMO Gestion de patrimoine ne peut en garantir ni l'exactitude ni l'exhaustivité. Pour obtenir des conseils professionnels concernant votre situation personnelle ou financière, adressez-vous à votre représentant BMO. Les commentaires émis dans cette publication n'ont pas pour but de constituer une analyse définitive des conditions d'application de l'impôt ni des lois sur les fiducies et les successions. Ce sont des commentaires de nature générale, et nous recommandons au lecteur d'obtenir des conseils professionnels sur la situation fiscale qui lui est propre.

BMO Gestion de patrimoine est le nom sous lequel la Banque de Montréal et certaines de ses sociétés affiliées offrent des produits et des services de gestion de patrimoine. Les produits et les services ne sont pas tous offerts par toutes les entités juridiques au sein de BMO Gestion de patrimoine.

BMO Banque privée fait partie de BMO Gestion de patrimoine. Les services bancaires sont offerts par l'entremise de la Banque de Montréal. Les services de gestion de placements sont offerts par BMO Gestion privée de placements inc., une filiale indirecte de la Banque de Montréal. Les services de planification et de garde de valeurs ainsi que les services successoraux et fiduciaires sont offerts par la Société de fiducie BMO, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

BMO Nesbitt Burns Inc. offre une gamme complète de services de placement, et est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Si vous êtes déjà un client de BMO Nesbitt Burns Inc., veuillez communiquer avec votre conseiller en placement pour obtenir plus de précisions. Tous les conseils et produits d'assurance sont offerts par des agents d'assurance vie autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière par l'intermédiaire de BMO Nesbitt Burns Services financiers Inc.

^{MC} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

Tous droits réservés. La reproduction du document, sous quelque forme que ce soit, ou son utilisation à titre de référence dans toute autre publication, est interdite sans l'autorisation écrite expresse de BMO Gestion de patrimoine.