

BUSINESS PLAN : VRAI ou FAUX ?

- **Un Business Plan est toujours 100 % vrai - FAUX**

Par définition, le BP est une approche au plus près de la vérité, vous ne la trouverez pas forcément précisément, mais vous devez en être le plus proche possible.

- **Le Business Plan ne peut pas être figé – VRAI et FAUX**

Il faut bien arrêter une version à un moment donné, mais il faut aussi la mettre à jour régulièrement.

- **On peut créer sans faire un Business Plan – VRAI**

Mais suivant votre situation personnelle, et votre maîtrise du sujet, le BP sera le document clé pour construire un projet viable et trouver les financements nécessaires. De nouvelles approches se sont développées, mais comme pour le Business plan, il s'agit toujours de démarche de questionnements, d'intuition, de test et d'intelligence de la situation, pour faire les choses avec du recul, et du bon sens.

- **Un Business Plan est uniquement un travail de calcul – FAUX**

Il s'agit avant tout d'un travail d'étude, de synthèse de vos réflexions et de vos enquêtes, la partie calcul en est la résultante.

- **Il faut être un financier pour pouvoir faire un Business Plan - FAUX**

Il est vrai que la partie financière est essentielle dans la présentation de votre BP, mais il s'agit avant tout de travailler par vous-même avec logique, voire d'apprendre pour maîtriser un minimum les documents et indicateurs financiers, ou à défaut de bien vous entourer.

- **On peut faire des erreurs dans son Business Plan -VRAI et FAUX**

Par définition, un BP est une approche de la vérité, donc faux par essence. Il s'agit avant tout de ne pas se tromper significativement sur la pertinence de votre idée, la compréhension de votre futur métier, la viabilité et la mise en forme de vos plans d'actions et leurs conséquences financières.

- **On peut faire un Business Plan uniquement en compilant des informations sur Internet - FAUX**

Internet est une source d'informations importante, mais la source principale et indispensable est la rencontre et l'échange avec vos futurs clients, partenaires, fournisseurs, collaborateurs... Ceci pour valider la qualité de votre réflexion.

- **Il faut montrer son Business Plan à l'investisseur de façon très commerciale - VRAI ET FAUX**

Celui qui lit votre BP n'est pas forcément celui qui va acheter votre produit ou service, il ne doit donc pas s'agir d'une brochure commerciale. Votre interlocuteur doit avant tout ressortir avec l'idée que votre idée va connaître un succès commercial.