

Construire le business plan de la SASU

Description

Le business plan de la [SASU](#) ou de toute autre forme d'entreprise joue un rôle particulièrement important dans la création de la structure. Ce document aide toutes les parties prenantes à mieux appréhender le projet et permet d'ores et déjà d'apprécier la rentabilité de l'établissement.

Malgré tout, la conception de ce plan d'affaires implique le suivi d'une méthodologie bien précise. Sans certaines précautions, les porteurs de projet récolteront des données qui ne reflètent pas la réalité, ce qui pourrait les conduire à un échec monumental après le lancement de l'entreprise.

[Créer ma SASU en ligne](#)

Le business plan : de quoi s'agit-il ?

Les spécialistes conseillent souvent aux créateurs d'[élaborer un bon business plan](#) ([business plan d'une boulangerie](#) par exemple) avant de régler les [démarches de constitution](#). La raison est qu'il livre de précieuses informations sur les performances commerciales et les besoins financiers de la structure à naître.

Indépendamment de la situation personnelle de l'associé unique de la SASU, **ce document donne les moyens de clarifier de nombreux points**. Il doit rassurer l'entrepreneur et l'encourager à mener à bien son projet.

Cependant, l'établissement d'un [business plan](#) n'est pas une mince affaire. C'est pourquoi il est conseillé de louer les services d'un expert en la matière. **Cela évitera surtout que le principal concerné s'appuie sur des données faussées** par des erreurs commises au moment de récolter les informations ou lorsque l'on établit les prévisions.

Définition

Le business plan est un **document qui livre toutes les informations à connaître sur une entreprise en cours de création**. En la rédigeant, les principaux concernés apporteront des précisions sur :

- Les activités de la structure ;
- L'organisation du personnel ;
- Les besoins financiers ;
- L'affectation des ressources.

Il traduit également la vision des associés et des futurs dirigeants et doit être en mesure de prouver la viabilité financière de la société.

En raison de ce dernier point, son établissement est particulièrement délicat. Il faut que les responsables emploient des méthodes communément admises pour établir les prévisions. Si celles-ci sont jugées trop optimistes, le projet aura peu de chances de convaincre.

Bon à savoir : la reprise d'une entreprise existante doit également faire l'objet d'un business plan. Cette fois encore, cette pièce apporte des précisions sur l'avenir de la structure en fournissant des états prévisionnels et en clarifiant la stratégie commerciale des repreneurs.

Contenu

Un plan d'affaires doit nécessairement **présenter la société ainsi que l'équipe qui la gèrera dans la mesure du possible**. Cependant, les personnes qui liront ce document porteront davantage leur attention sur la :

- Stratégie commerciale élaborée par le dirigeant ;
- Partie financière.

Afin de fournir toutes les informations indispensables, **le business plan doit donc contenir :**

- Une brève présentation du projet ;
- Une présentation de l'entreprise ;
- L'objet de l'entreprise ;
- Une explication de la stratégie commerciale ;
- Une analyse du marché ;
- Un plan financier ;
- Un plan de trésorerie ;
- Un bilan prévisionnel.

Il convient de bien savoir faire la différence entre le :

- Plan financier ;
- Bilan prévisionnel.

Le premier détaille les besoins financiers de l'entreprise tout en faisant l'inventaire des ressources déjà apportées par les associés. Le second correspond au [bilan comptable de la société](#) après le premier, le deuxième et le troisième exercice comptable. **Quant au plan de trésorerie**, il livre des précisions sur les flux de trésorerie en début d'activité et donne ainsi les moyens d'anticiper les besoins de liquidités.

Objectifs

Élaborer un business plan est un premier pas pour la création d'une entreprise, et ce, indépendamment de sa [forme juridique](#). Tout au long de l'élaboration de ce document, le porteur de projet devra revoir son jugement à plusieurs reprises. Les résultats de [l'étude de marché](#) mettront à l'épreuve ses certitudes. Il faudra donc qu'il adopte une stratégie en adéquation avec :

- La situation du marché ;
- Le positionnement du concurrent.

Cette démarche lui permettra de garantir la viabilité financière de la société. Le document **a aussi pour vocation de convaincre les futurs partenaires financiers** de la structure. Il démontre la rentabilité de l'affaire et traduit les capacités d'autofinancement de l'entreprise sur le moyen terme. C'est la raison pour laquelle les prévisions doivent absolument être établies en suivant la bonne méthodologie. Sans cela, le porteur de projet rencontrera d'énormes difficultés pour dénicher des investisseurs ou décrocher un crédit auprès d'une banque.

Toujours est-il que le plan d'affaires reste **indispensable même si le créateur dispose de toutes les ressources nécessaires au lancement de son projet**. Les prévisions à établir permettront de se prémunir contre les mauvaises surprises.

Tous les entrepreneurs s'accordent à dire que les premiers mois d'activité sont les plus difficiles. L'entreprise pourrait finalement ne réaliser aucun chiffre d'affaires. Une situation que la plupart des créateurs n'envisagent pas, mais qui est pourtant probable. Le business plan leur **donne la possibilité d'anticiper ce cas de figure et même de prévenir les problèmes de trésorerie**.

Quand faire un plan d'affaires ?

Cette démarche s'impose lors de la création d'une entreprise. L'associé unique de la SASU doit se pencher dessus **avant même la rédaction des statuts**. Même si cette forme juridique est adaptée à pratiquement tous les projets entrepreneuriaux, il peut toujours être utile de connaître son volume d'affaires avant de choisir un statut quelconque. Le business plan de la SASU chiffrera justement ses recettes.

Soulignons que les repreneurs d'entreprise ont également tout intérêt à se lancer dans une telle opération. Certes, ils disposent déjà des états comptables détaillant la situation financière de l'entreprise. Toutefois, une reprise implique souvent d'importants changements au niveau de la gestion et de la stratégie commerciale de la structure. Dans ce contexte, **mieux vaut établir un business plan d'une part pour mettre au point une stratégie cohérente et d'une autre pour se prémunir contre les incertitudes**.

Quelles questions doit-on se poser lors de cette démarche ?

Avant tout, il est nécessaire de **se pencher sur différentes questions permettant de collecter les informations essentielles sur le marché sur lequel on souhaite se lancer**. Il faut ainsi se demander qui seront les fournisseurs, combien coûtent les matières premières ou les fournisseurs indispensables et savoir qui sont les principaux concurrents. De même, à ce stade, il est déjà important de se renseigner sur l'état du marché.

Obtenir des réponses à ces questions obligera le principal concerné à mener des investigations poussées. Ci-dessous d'autres à se poser :

- Quels produits ou services l'entreprise proposera-t-elle ?
- Qui sont les principaux concurrents ?
- À quel prix se vendent les services ou les produits que l'on compte proposer ?

En second lieu, il faut **s'interroger sur les ressources, les compétences et les contacts dont on dispose pour lancer son entreprise**. Il s'agira d'ores et déjà d'identifier des personnes qui pourraient prêter leur aide dans la gestion de la structure. Il est tout aussi important de se demander si l'on possède les qualifications requises par la loi pour concrétiser son projet.

Voici un autre aperçu sur les questions à se poser :

- Faut-il se procurer un diplôme ou une autorisation quelconque pour exercer cette activité ?
- Doit-on confier certains postes à des connaissances ?
- Une personne de mon entourage pourra-t-elle me fournir son aide ?

Par la suite, le principal concerné doit encore **se pencher sur sa stratégie marketing**. Il faut alors qu'il se concentre sur sa clientèle cible en se posant les questions pour établir un profil type et adopter la meilleure approche pour atteindre ses objectifs.

C'est également à cette occasion qu'il est préférable de :

- Définir les canaux de communication à privilégier ;
- Imaginer le réseau de distribution ;
- Identifier les atouts par rapport à ses concurrents.

Parmi les principales questions à se poser, on distingue donc :

- À qui s'adressent les offres de l'entreprise ?
- Comment l'entreprise va-t-elle promouvoir ses produits ?
- Comment élargir le réseau de distribution ?

En dernier lieu, il reste à **se poser les bonnes questions pour obtenir un financement**. Il faut alors :

- Chiffrer les besoins de l'entreprise ;
- Établir les différents états prévisionnels.

Cette étape requiert l'intervention d'un professionnel à l'exemple d'un expert-comptable. Cet intervenant apporte un regard neuf sur le projet. Il permet au porteur de projet d'avoir le recul nécessaire pour mieux évaluer la viabilité financière de la structure. En principe, **il faut surtout se demander** :

- De quel montant a-t-on besoin pour démarrer mon projet ?

- Quels seront les résultats de l'établissement au bout d'une année, de deux années, de trois années d'activité ?
- L'entreprise arrivera-t-elle à rembourser ses dettes ?

Comment faire le business plan pour une SASU ?

Construire le business plan d'une SASU est une opération fastidieuse. Parce que des partenaires financiers potentiels se pencheront sur ce document, le porteur de projet doit **élaborer ce document avec minutie**. Toute erreur commise sera préjudiciable pour le projet. Soit d'une part puisque les prévisions fournies seront jugées irréalistes soit parce qu'elle exposera la structure à des pertes plus ou moins importantes en début d'activité. Pour ne rien laisser au hasard, il vaut mieux suivre les étapes ci-dessous pour mener à bien la rédaction de son plan d'affaires.

Présentation de l'équipe

Le business plan doit nécessairement **présenter l'équipe derrière le projet entrepreneurial**. Pour le cas d'une SASU, il faut se focaliser sur l'associé unique. Il s'agira avant tout de valoriser ses compétences et son savoir-faire. Bien entendu, il est toujours préférable que ses qualifications soient en lien avec les futures activités de la société en cours de création.

Par ailleurs, s'il s'agit d'un projet de longue date, l'associé unique peut également présenter les personnes qui l'épauleront dans [la gestion d'entreprise](#). Néanmoins, elles doivent disposer de l'expertise nécessaire pour assurer leurs postes respectifs. Leur profil apportera plus de crédibilité à la structure. La composition de l'équipe dirigeante pourra éventuellement faciliter l'obtention d'un financement auprès d'une banque.

Présentation des services et produits

L'associé unique doit également **présenter les services et les produits de l'entreprise en tenant compte de son environnement**. Le porteur de projet fournira des détails sur l'offre qu'il souhaite mettre en avant, tout en expliquant en quoi elle se démarque des autres. Il précisera aussi sa clientèle cible et son positionnement par rapport à ses concurrents.

Une telle présentation implique également que le plan marketing soit abordé. En effet, il faudra **détailler les approches privilégiées pour faire la promotion des produits**. De même, il est nécessaire de s'attarder sur les opérations à mettre en œuvre pour

atteindre le public cible dès les premiers mois d'activité.

Il y a lieu de signaler que les principaux concernés n'ont pas nécessairement besoin de budgétiser de manière détaillée ces actions. Ils peuvent se contenter d'estimer les :

- Coûts ;
- Retombées.

Mais bien entendu, l'aide fournie par un marketeur expérimenté serait le bienvenu.

Modèle économique envisagé

Le modèle économique de la SASU **doit transparaître à travers son business plan**. La rencontre entre la stratégie commerciale et les ressources nécessaires à son fonctionnement permettra d'obtenir des réponses à ce sujet. Si l'on n'a encore aucune idée sur la question, il vaut mieux s'inspirer d'un modèle existant.

Quoi qu'il en soit, **il est courant de recourir à Business Model Canvas**. Cet outil également appelé « Matrice d'affaires » permet de livrer de manière synthétique toutes les informations sur le fonctionnement de l'entreprise. Il faut indiquer dans ce modèle comment la société gagne de l'argent, qui sont ses fournisseurs et ses clients et même les moyens employés pour acheminer ses produits.

Ce modèle suscitera davantage l'intérêt des structures d'accompagnement telles que les incubateurs ou les pépinières d'entreprise. Toutefois, il reste utile pour le créateur. En effet, ce document permet de :

- Mieux conceptualiser l'entreprise ;
- Prévenir certains oublis.

On remarquera d'un coup d'œil si un élément manque pour que la société puisse fonctionner.

Étude de marché

L'étude de marché **constitue la clé de voûte du business plan** d'une SASU ou de toute autre entreprise. Elle permet de collecter toutes les informations essentielles pour établir les différentes prévisions. Contrairement aux idées reçues, cette étude ne se résume pas à se rendre ici et là pour connaître le prix des produits ou des matières premières sur le marché. Le principal concerné doit également se tourner vers sa clientèle cible et essayer de connaître leurs leviers de motivation.

Pour la réalisation d'un projet ambitieux, les grands groupes procèdent à des :

- Sondages ;
- Enquêtes téléphoniques.

La pertinence des informations récoltées sera cruciale pour s'assurer de la viabilité financière de la future société. C'est pour cette raison qu'**il serait judicieux de confier l'étude de marché à un cabinet spécialisé**. Cette structure fournira des experts connaissant parfaitement la méthodologie à suivre. En faisant intervenir des professionnels dans la rédaction de son business plan, l'entrepreneur gagnera en crédibilité. Une crédibilité qui facilitera l'obtention d'un financement.

FAQ

Rédiger un business plan est-il obligatoire pour créer son entreprise ?

L'établissement d'un business plan n'est pas obligatoire au sens de la loi. Toutefois, ce document peut aider l'entrepreneur à mieux appréhender son projet. De plus, il est indispensable pour demander un financement. Dans ce contexte, il est vivement conseillé d'en établir, quelle que soit la situation. Ce document évitera au principal concerné bon nombre de déconvenues, d'autant plus qu'il contient le chiffre d'affaires de l'entreprise pendant ses trois premières années d'existence.

Pourquoi établir un business plan pour une SASU ?

On pourrait penser à tort qu'un business plan est inutile pour une SASU, car celle-ci compte un unique associé. Or, c'est justement pour cette raison qu'il faut en rédiger. À l'aide de ce document, il est possible d'avoir suffisamment de recul avant de

concrétiser un projet. En dressant le business plan, l'entrepreneur peut revoir son jugement au vu des prévisions, ce qui l'aidera à développer de nouvelles idées, et garantir la viabilité financière de sa future entreprise.

Combien de temps faut-il pour rédiger un business plan ?

Tout dépend des exigences du porteur de projet et des spécificités du marché qu'il vise. Il faut effectivement récolter de précieuses informations à travers une étude de marché pour passer à la rédaction du business plan. Selon la clientèle cible, il sera plus ou moins ardu de collecter ces informations. Aussi, établir ce document peut prendre 3 mois à une année entière. Pour se prémunir contre les longues attentes, il vaut mieux confier la tâche à un professionnel.

Pourquoi confier à un professionnel l'établissement de son business plan ?

Un professionnel apportera le regard extérieur nécessaire pour concrétiser le projet. Il présentera les failles de la stratégie du créateur d'entreprise en toute objectivité. Par ailleurs, étant déjà habitué à rédiger ce type de document, il connaît parfaitement les étapes à suivre pour réaliser des prévisions justes. Solliciter cet intervenant peut donc aider le futur dirigeant à :

- Obtenir un financement ;
- Se prémunir contre certaines situations inattendues.