

# BizzUp pour les starters



## BizzUp, c'est :

Les statistiques sur l'entrepreneuriat en Belgique sont éloquentes : plus de 100.000 entreprises ont vu le jour en Belgique en 2018 pendant qu'environ 11.000 disparaissaient sur la même année.

Désir d'accomplir un projet personnel dans un domaine qui passionne, souhait de prendre son indépendance, idée géniale, meilleure image de l'entrepreneur en général, statut social de plus en plus attrayant, volonté d'améliorer son pouvoir d'achat, besoin de s'épanouir en retrouvant du sens dans son travail, les raisons de se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat ne manquent pas.

Cependant, **l'idée et l'envie ne suffisent pas.**

Encore faut-il se préparer, anticiper, connaître et mitiger les risques, tester, choisir la bonne forme, les bons partenaires, savoir se vendre, prendre du recul, être prêt à se tromper, être prêt à changer ce qu'il faudra, ... **Car si l'aventure est trépidante, les cailloux sur son chemin s'avèrent nombreux** et une **bonne préparation est indispensable** pour mettre toutes les chances de son côté.

En termes de création d'entreprise, **BizzUp forme, prépare et challenge de futurs entrepreneurs** dans leurs réflexions financières et organisationnelles autour de leur idée de base avant qu'ils présentent leur projet à leur comptable, à de futurs partenaires, à leur banquier, à des investisseurs.

Cet accompagnement prépare la mission « comptable ». Il ne s'agit donc pas de rédiger un plan financier mais bien de **réfléchir en amont** de celui-ci afin que le futur plan puisse être validé par le comptable et utilisé comme un véritable outil de pilotage.

L'accompagnement utilise entre autres le Business Model Canvas ainsi que "MyBizzup" un outil développé par Bizzup pour appuyer par des chiffres concrets **la réflexion stratégique**. Au-delà des aspects purement financiers de prix, rentabilité, objectifs, marge ou résultat, les futurs entrepreneurs apprennent à **estimer correctement** leur capacité de CA tout en gardant les pieds sur terre, à estimer leurs frais et identifier leurs coûts cachés, sont sensibilisés sur leurs **responsabilités et engagements** fiscaux, sociaux et financiers, apprennent les **réflexes proactifs d'une gestion financière saine** et comprennent **l'importance d'une bonne hygiène financière** et d'un **dialogue franc et proactif avec le banquier afin de réduire le risque d'échec**.

- Une méthodologie ultra **pragmatique** pour faire émerger le plan **concret** de son idée, développée sur base de l'expérience de l'entrepreneur, utilisée chaque année pour former plus de 50 futurs entrepreneurs ;
- Un **outil de réflexion stratégique testé, validé** et utilisé dans des incubateurs et des Saace ;
- Une **coach entrepreneur** qui connaît par définition la réalité du terrain, ses difficultés, ses pièges ;
- 12 ans d'expérience de directrice d'agence bancaire en plus d'un parcours universitaire économique ;
- Une **approche humaniste** du projet en lien avec sa performance ;
- Un **accompagnement de 5h minimum** (selon l'état d'avancement de la réflexion) à l'issue duquel le porteur de projet pourra présenter un **projet de plan financier réfléchi et viable à son comptable, à son banquier et à de potentiels investisseurs**.

Intéressé.e ?

Laetitia Veys

BizzUp srl

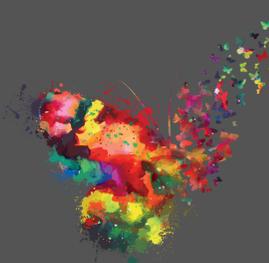
Business & Life Coaching

[www.bizzup.biz](http://www.bizzup.biz)

[lv@bizzup.biz](mailto:lv@bizzup.biz)

+32 488/14.81.23

BE0807.812.337



# La méthodologie

Ultra pragmatique, elle se focalise essentiellement sur la **partie quantitative du BMC**, bien que les 9 cadrans de BMC soient tous interconnectés.

- Lors d'un premier rdv (1h30), le projet est détaillé sur les 7 premiers cadrans afin qu'il soit bien compris puis challengé afin d'être si possible encore affiné.
- Les données chiffrées sont ensuite transmises au coach pour traitement et analyse (1h30).
- Lors du second rdv (2h), porteur de projet et coach passent à la quantification du projet pour :

1. Estimer, sur base du revenu net attendu, l'impôt sur le revenu annuel ainsi que le montant total des cotisations sociales trimestrielles ;
2. Identifier et quantifier la saisonnalité de l'activité ;
3. Quantifier les charges variables par unité de service ou de produit selon la saisonnalité établie ;
4. Estimer le budget total des frais d'exploitation ;
5. Évaluer les besoins de financement pour lancer le projet selon les ressources existantes ;
6. Construire et prévoir la marge bénéficiaire
7. Identifier les objectifs quantitatifs en termes de chiffre d'affaire
8. Calculer le/les prix de revient et le/les prix de vente
9. En sortir un compte de résultat provisionnel, un prévisionnel de chiffre d'affaire
10. Calculer le seuil de rentabilité, le point mort, le besoin de fonds de roulement.

Et ainsi **valider la viabilité financière du projet d'entreprise.**

**De quoi faut-il disposer pour entamer la réflexion ? D'un maximum de données chiffrées :**

- Quelle(s) rémunération(s) est/sont prévue(s) ?
- Quels sont les coûts variables auxquels l'activité va devoir faire face ? Idéalement, l'entrepreneur dispose de tous les prix à l'unité en plus du détail éventuel de la composition des produits.
- Quels coûts fixes ont déjà été identifiés ?
- Quels investissements sont prévus et pour quand ?
- Quel modèle économique a été choisi ?

