Le business plan, comment consolider le projet de mon client ?

Pour créer une entreprise solide, votre client doit passer par l'étape du **business plan**. Ce document est essentiel pour **évaluer la faisabilité** de son projet et ajuster le tir si nécessaire.

Voici comment l'orienter dans cette réflexion stratégique.

Fabrice Camus - BMC Consulting & Fiscality

Il peut être difficile d'établir un plan financier complet et pertinent pour nos clients, parfois en urgence. Les domaines d'activités sont très variés et parfois complexes selon les secteurs. Les experts UCM nous proposent de travailler ensemble afin de proposer le meilleur plan financier adapté au secteur de nos clients. Pourquoi refuser un coup de pouce ?

Business plan : incontournable pour créer une entreprise

Le business plan doit permettre d'évaluer la faisabilité technique, commerciale et financière du projet.

Pour ne rien oublier d'essentiel, proposez à votre client d'utiliser un modèle de business plan. UCM met à disposition des porteurs de projet un guide utile et pratique pour l'élaboration de leur business plan : le story-board de mon entreprise. N'hésitez pas à le transmettre à votre client !

UCM et les fiduciaires, une collaboration efficace

Unissons nos forces! Vous êtes expert en matière fiscale et financière. UCM est un expert en matière d'accompagnement à la création, de formation et de renseignement juridique. Dès l'étape du business plan, vous pouvez compter sur une collaboration étroite et efficace avec nos conseillers starters: ils mettent leurs compétences au service du projet de votre client.

Le projet de mon client doit encore mûrir

Comment aider concrètement mon client pour rédiger son business plan?

Invitez-le à s'inscrire à une **séance d'information gratuite** en création d'entreprise avec nos conseillers à starter@ucm.be.

Plus d'infos ? Consultez <u>l'agenda</u> des événements UCM.

Ça y est, votre client a bouclé son business plan. Il est temps pour lui de réfléchir à la forme juridique la plus appropriée pour exercer son activité.

Prochaine étape : <u>personne</u> <u>physique ou société ?</u>

Nous vous aidons à y voir plus clair pour bien le conseiller.