

Bâtir son business plan

Objectifs :

Acquérir une méthodologie et des outils pour concevoir un business plan
Traduire le business plan en plans d'actions
Établir un plan financier prévisionnel
Identifier les paramètres pour apprécier la faisabilité du projet
Présenter le projet d'entreprise de façon pertinente et convaincante

Programme :

Définir la notion de business-plan

- ✓ Circonstances nécessitant l'élaboration d'un business-plan
- ✓ Les termes proches : business case, plan stratégique, modèle économique...
- ✓ Utilité du business-plan : concevoir et vendre le projet, assurer le suivi du projet

De la stratégie au business plan

- ✓ Analyser les pistes de développement pour l'entreprise sur un horizon de 3 à 5 ans
- ✓ Quelles sont les évolutions du marché ? Évolutions prévisibles de l'offre et de la demande, situation concurrentielle, menaces et opportunités
- ✓ Comment renforcer son positionnement sur le marché ?
- ✓ Quelles sont les possibilités et les contraintes de l'entreprise ?
- ✓ Relier les conclusions de l'analyse du marché au business plan

La structuration du Business Plan

- ✓ Le plan type
- ✓ L'adaptation aux spécificités de chacun
- ✓ L'ordonnancement de la rédaction
- ✓ Les différents contributeurs : architectes, marketeurs, experts comptables, fournisseurs...

La construction du Business Plan

- ✓ Les porteurs du projet
- ✓ La partie Marketing
- ✓ La genèse du projet
- ✓ L'offre, le positionnement et les segments visés, dimensionnement des segments, la tarification
- ✓ L'estimation des ventes selon différentes méthodes et scénarii probabilisés de montée en charge
- ✓ La partie technique
- ✓ Le dimensionnement des investissements, les besoins en termes d'approvisionnements
- ✓ Le dimensionnement de l'organisation, des ressources humaines...
- ✓ La partie financière : l'horizon financier, le bilan prévisionnel, le compte de résultat prévisionnel
- ✓ Le seul de rentabilité, le retour sur investissement (ROI)
- ✓ Le plan de financement, de trésorerie

Porter un regard critique sur la prévision

- ✓ Vérifier la cohérence des hypothèses, identifier les points faibles "réhivitoires"

Code : A114

En présentiel :

Durée : 2 jours

Prix : 990 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

18 au 19 janvier
28 au 29 mars
27 au 28 juin
05 au 06 septembre
14 au 15 novembre

En distanciel :

Durée : 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 810 € HT

Liste des dates :

Janvier : 03 matin, 05 matin et 08 matin
Avril : 03 matin, 04 matin, 10 matin,
Août : 22 après-midi, 23 après-midi et 26
Décembre : 05 matin, 09 matin et 10 matin

Public concerné :

Chef d'entreprise, directeur ou responsable de business unit, tout collaborateur devant construire un business plan

Intervenants :

Spécialiste de la gestion de budget et du contrôle de gestion

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
Exercices individuels et collectifs.
Retour d'expériences.
Echanges.
Etudes de cas.
Entraînements.

Faire le tableau de bord du projet

- ✓ Pourquoi est-il important de prévoir un suivi ?
- ✓ Indicateurs de performance et de pilotage

Réussir sa présentation du business plan

- ✓ Établir le budget de trésorerie prévisionnel : le bilan et le compte de résultat sur 3 à 5 ans
- ✓ Présenter les critères de faisabilité du projet
- ✓ Mettre en avant les points forts du projet pour « vendre » son business plan
- ✓ Porter un regard critique sur la prévision