

Elaborer son Business Plan

Pour qui ?

Dirigeants, responsables de B.U, managers de centre de profit.

Objectifs :

Evaluer la rentabilité financière d'un projet.
Acquérir une méthode pour bâtir son business plan.
Elaborer un plan de financement prévisionnel.



© ioannis kounadeas / Fotolia

Programme :

1. Connaître son marché

- Développer un projet en cohérence avec la stratégie de l'entreprise
- Faire l'analyse concurrentielle du secteur d'activité ; matrice de Porter
- Utiliser les outils d'aide à la décision : matrice BCG et SWOT
- Effectuer la segmentation du marché, le positionnement

2. Avancer dans sa démarche

- Déterminer des plans d'action pertinents : plan marketing, de développement, de production
- Faire des prévisions sur la part de marché
- Décider du terme de la prévision et du résultat final
- Évaluer les investissements nécessaires et trouver ses financements

3. Décider de la concrétisation du projet

- Évaluer la rentabilité économique et financière du projet
- Étudier les critères de sélection : pay-back, VAN, taux de rentabilité interne, indice de profitabilité
- Arbitrer entre risque et rentabilité
- Établir le compte de résultat, le plan de financement et le bilan

4. Présenter son business plan

- Présenter son business plan à ses partenaires
- Discuter des points faibles importants
- Présenter son plan de financement et vendre son projet
- Faire le tableau de bord pour mesurer la performance du projet

Les + pédagogiques :

- Travaux en collectif, accompagnement individuel si souhaité.

Management et
Conduite de P rojet