

Les investissements sont de plus en plus validés par un business-plan qui démontre leur cohérence avec la stratégie de l'entreprise, leur faisabilité technique et leur rentabilité. Qu'il s'agisse d'un projet au sein de l'entreprise, de la création ou du développement de l'entreprise, une méthode précise s'impose pour pouvoir convaincre. Cette formation fournit une méthodologie pour construire un business plan et se donner toutes les chances de faire aboutir les projets.

A qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

- Responsable de projet, cadre financier, contrôleur de gestion.
- Cadre commercial, production et R&D, créateur.

Prérequis

- Connaissance de base du bilan et du compte de résultat.

Le programme de la formation

1 - Utilité du business plan

- Concevoir, convaincre, communiquer, piloter son projet (feuille de route).
- Les 8 clés pour "convaincre".

2 - Définir sa stratégie

- Macro tendances : PESTEL.
- Analyse du secteur d'activité : matrice de PORTER.
- Facteurs clés de succès, modèle économique et de revenu.
- Segmentation stratégique et marketing, DAS.
- Matrice EMOFF : opportunités, menaces, forces, faiblesses.

3 - Concevoir son projet

- Les 3 méthodes pour bâtir des prévisions de vente.
- Présenter les plans d'actions critiques.
- Relier les plans d'actions opérationnels aux objectifs stratégiques.
- Présenter son modèle économique et de revenu.

4 - Évaluer la rentabilité économique du projet

- Flux de trésorerie d'investissement et d'exploitation : flux de trésorerie disponible (free cash-flow), courbe de trésorerie.
- Choisir un taux d'actualisation cohérent avec le risque projet.
- Interpréter et arbitrer entre les critères : délai de retour (pay-back) non actualisé et actualisé, valeur actualisée nette (VAN) ; taux de rentabilité interne (TRI) ; indice de profitabilité (IP).

5 - Simuler plusieurs scénarios

- Pistes d'actions opérationnelles pour améliorer la courbe de trésorerie et la rentabilité de son projet.

6 S'initier à la prévision financière MT.

- Enchaînement : compte de résultat, plan de financement, bilan.
- Évaluer les besoins et choix de financement.

7 - Évaluer les risques

- Définir les risques, sensibilité, scénario à l'abandon (crash plan).
- Évaluer les risques d'un projet à l'international.

8 - Présenter le projet à l'écrit et à l'oral

- Les 8 clés pour convaincre, conseils de rédaction.
- Présenter les objectifs stratégiques, le modèle économique, les plans d'action opérationnels, scénarios alternatifs.
- Définir le plan le plus adapté à son projet.

Les objectifs de la formation

- Resituer son projet dans la stratégie de l'entreprise,
- Élaborer ou évaluer des prévisions d'activité.
- Évaluer la rentabilité économique et financière
- Simuler différents scénarios du projet.
- Interpréter le plan de financement prévisionnel.
- Évaluer les risques du projet.

Les points forts de la formation

- Des mises en œuvre à chaque étape de la formation: Matrice EMOFF, analyse des prévisions de ventes, évaluation de la rentabilité économique sur tableur, évaluation des plans d'actions et des risques opérationnels, analyse du plan de financement, élaboration de scénarios alternatifs pour améliorer la rentabilité.