

FICHE DE PRESENTATION DE LA FORMATION

THEME	DUREE	LIEU
« ELABORATION D'UN BUSINESS PLAN »	Deux jours (02) jours, le 25 au 26 Mai 2019 08H – 15H	A L'HÔTEL SEME BEACH DE LIMBE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectifs de permettre de rédiger un business plan réaliste et convaincant pour vérifier et démontrer la faisabilité, la stratégie, la cohérence ainsi que la rentabilité de son projet.

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✚ Structurer leur projet sous forme d'un business plan rédactionnel
- ✚ Faire évoluer leur projet de façon cohérente
- ✚ Comprendre les implications de chaque décision vis-à-vis du projet
- ✚ Décider des orientations stratégiques du projet et savoir les expliquer
- ✚ Etablir un rétro cohérent et réaliste vis à vis des moyens et des objectifs.

CONTENU

BUSINESS PLAN : QUAND ET POURQUOI ?

- Circonstances nécessitant l'élaboration d'un business plan (création, évaluation, cession, recherche de capitaux, négociation avec les organismes, bancaires)
- Objectifs : concevoir, convaincre, changer
- Présenter un projet de développement et / ou d'investissement
- Traduire en chiffres les perspectives d'activité et de rentabilité
- Démontrer la viabilité commerciale et financière d'un projet
- Formaliser les scénarios possibles et mettre en exergue les points de rupture
- Valider le positionnement du projet
- Obtenir des financements au niveau des investissements de l'exploitation
- Trouver des associés, des partenaires industriels, commerciaux.....
- Disposer d'un outil pour monitorer et piloter le projet

INTERACTIONS DU BUSINESS PLAN AVEC LA STRATEGIE GLOBALE DE L'ENTREPRISE

- Relier le projet, la mission au métier et objectifs stratégiques de l'entreprise
- Rassurer sur la pertinence du projet en relation avec la stratégie, l'équipe de direction.
- Positionner les forces et faibles, le marché, la clientèle, les concurrents pour évaluer le potentiel

GUIGUI SARL

IMPORT- EXPORT, PRESTATIONS DE SERVICES,
COMMERCE GÉNÉRAL

Tel. 00237 655 60 10 01 – 00237 679 30 49 58

E-mail : guiguisarl@yahoo.com Située à Yaoundé – Mvan

Site web : www.consulting-gs.com

- Exploiter les outils d'analyse stratégique, segmentation, courbe de vie du produit, matrice attrait – atouts, chaîne de valeurs business model et matrice SWOT relative aux opportunités et menaces, aux forces et faiblesses.

STRUCTURATION ET CONSTRUCTION DU BUSINESS PLAN

- Le plan type
- L'ordonnement de la rédaction : déclinaison du projet en plan opérationnels
- Plan Marketing : Offre, positionnement et dimensionnement des segments visés, détermination de la tarification, estimation des ventes, des stocks, des achats et des immobilisations selon différentes méthodes et scénarios de montage
- Plan technique : Dimensionnement des investissements, de l'organisation, des ressources humaines, besoins en termes d'approvisionnements
- Plan financier : bilan prévisionnel (actifs et passif), compte de résultat prévisionnel, seuil de rentabilité, retour sur investissement, plans de financement et de trésorerie (dépenses et recettes), flux de trésorerie d'investissement et d'activité, flux normatif et valeur finale.

EVALUATION DE LA RENTABILITE PREVISIONNELLE DU PROJET

- Les méthodes diverses permettant d'élaborer des prévisions d'activités, partir du marché, de l'entreprise, de ses clients et produits ou de l'exigence de rentabilité.
- Sélection d'un taux d'actualisation cohérent avec le risque du projet, coût moyen pondéré des capitaux
- Mise en place de critères de sélection cohérents : délai de retour, délai de récupération, valeur actualisée nette, flux de création de solides règles d'arbitrage entre les différents critères et entre risque et rentabilité
- Evaluation et modélisation des risques
- Analyse de la sensibilité et de réversibilité, définition d'un plan de repli en cas de scénario catastrophe

FINANCEMENT DU PROJET

- Présentation du plan de financement sous la forme du tableau de flux
- Les bases de la prévision financière : compte de résultat, plan de financement, bilan, fonds de roulement normatif et ratios de structure financière de trésorerie et d'endettement.
- Les ratios d'endettement
- Les choix de financement : capital, dette bancaire, financement sur actif.

ANALYSE CRITIQUE DU BUSINESS PLAN

- Contrôle de cohérence des hypothèses retenues
- Identification des facteurs clés de succès et des facteurs de risques
- Diagnostic de faisabilité, de pérennité

GUIGUI SARL

IMPORT- EXPORT, PRESTATIONS DE SERVICES,
COMMERCE GÉNÉRAL

Tel. 00237 655 60 10 01 – 00237 679 30 49 58

E-mail : guiguisarl@yahoo.com Située à Yaoundé – Mvan

Site web : www.consulting-gs.com

- Mise en œuvre de simulations, évaluation de leur impact
- Définition des plans de repli et création de solutions alternatives
- Chiffrage du coût d'abandon du projet.

SAVOIR PRESENTER ET « VENDRE » SON BUSINESS PLAN

- Rédiger un document de synthèse impactant et communiquant en utilisant les règles de fond et de forme d'un exécutive summary
- Identifier les 3 points clés du projet, mettre en avant les éléments distinctifs et la valeur intrinsèque du projet, mentionner les incidences du projet sur les autres activités de l'entreprise
- Présenter le bon scénario, ainsi que différentes alternatives.

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Intervenants

Les consultants – formateurs sont eux même entrepreneurs et ont occupé des postes à responsabilité en entreprise. Ils sont spécialisés dans leurs domaines d'intervention respectifs : conduite de projet, développement commercial, comptabilité, fiscalité, juridique ; financier, gestion des ressources humaines, management, commerce international, etc.

Démarches et travail personnel

Afin d'atteindre les objectifs de la formation, il est important que chaque participant entreprenne des démarches individuelles pour avancer dans son projet et appliquer le plan d'action élaboré au cours de la formation.

Outils, supports

La trame des cours est projetée grâce à un vidéo projecteur. Des supports de cours sont fournis aux participants.

Acquisition des compétences et sanction

Au début et au terme de chaque session, un tour de table et un test pratique sera effectué afin d'évaluer le niveau d'acquisition des connaissances par les participants
A la fin du stage, une attestation de formation sera remise à chaque participant.

Prérequis :

Bonne capacité rédactionnelle et de présentation orale

Connaissance de base en logique comptable

Aisance avec les outils informatiques