



CONDOR ACADEMY

Etablissement Privé de Formation Professionnelle
Agréé par l'Etat

Séminaire Sur : BUSINESS PLAN

05 JOURS « 30 HEURES » | DU 15 AU 19 MAI 2022 | BORDJ BOU ARRERIDJ

BUSINESS PLAN, OUTIL DE GESTION ET DE PILOTAGE STRATEGIQUE

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.



AUDITOIRE CONCERNÉ

- Dirigeants et Cadres supérieurs d'entreprises.
- Responsable de projet, cadre financier, de gestion, commercial, production, R&D, créateur.



OBJECTIFS VISÉS :

- A l'issue de la formation, les stagiaires seront en mesure de :
- Maîtriser les objectifs du business plan ;
 - Assurer la cohérence globale du projet et la faisabilité économique, sociale et financière ;
 - Maîtriser le diagnostic stratégique, la stratégie globale et le plan d'action ;
 - Mettre en place un outil de réflexion pour la formalisation du business plan.



METHODE PEDAGOGIQUE :

Pédagogie interactive et dynamique, avec mises en situation, travaux de groupe ou individuels, utilisation du vécu professionnel.

► Programme

I. DU BUSINESS MODEL AU BUSINESS PLAN.

- Déterminer le modèle économique (Le Business Model Canevas)
- Appréhender le modèle d'organisation
- Définir son Business Plan comme la résultante opérationnelle de la volonté stratégique

II. DEFINITION DU BUSINESS PLAN.

- Quand construire un business plan ?
- Pourquoi construire un business plan ?
- Comment construire un business plan ?
- Savoir quantifier et valoriser son projet

III. DEFINITION DES DIFFERENTS TYPES DE DIAGNOSTIC

Analyse interne

- Présentation de l'entreprise : historique, missions, activités, organes sociaux, organes de direction et de contrôles.
- Fondateurs et équipe dirigeante, organigramme, descriptions des compétences.
- Diagnostic interne fonctionnel et financier : rentabilité économique, sociale et financière
- Les forces et les faiblesses.

Analyse externe

- Analyse de l'environnement
- Les opportunités et les menaces
- Conclusions et recommandations

Les axes stratégiques

- Les outils de l'analyse stratégique
- Les hypothèses, les différents scénarios et différentes variantes
- Les options et choix stratégiques arrêtés : par les coûts, la différenciation le partenariat, la cession, la fusion.
- La communication de la stratégie et son déploiement en vue de l'adhésion des différents acteurs
- La mise en œuvre de la stratégie : détermination des plans d'actions avec les échéances de réalisation et les différents acteurs concernés par ces actions
- L'analyse des moyens pour la mise en œuvre de la stratégie : moyens humains, techniques et financiers
- Plan opérationnel par fonction ou par projet
- Dossier financier : Etats financiers prévisionnels (bilan, TCR, trésorerie, plan de financement, BFR, point mort.
- Les atouts du ou des projets : rentabilité et perspectives de croissance et gestion des risques la communication des résultats du projet
- Conclusion
- Quelques orientations pour conclure

IV. LE VOLET FINANCIER

- Quantification des investissements et séquençage en termes de flux de trésorerie
- Analyse et détermination du Fonds de Roulement [FR] et du Besoin en Fonds de Roulement [BFR] d'exploitation et Trésorerie Nette [TN].
- Les ratios de rentabilité, d'activité et desolvabilité.
- Les frais généraux (charges fixes et charges variables)

- Établissement des comptes de résultat et budgets de trésorerie prévisionnels
- Préparer le plan de financement et la recherche de sources de financement.

Les Paramètres De La Rentabilité

- Analyse de rentabilité d'un investissement
- Estimation du taux d'actualisation et du coût des capitaux
- Valorisation des cash-flows actualisés
- Calcul du taux de rentabilité interne et faisabilité

Les Séquences Clés

- Estimer la croissance globale de l'activité et de l'économie
- Mettre en cohérence la politique marketing, la politique de prix, les courbes d'expérience et d'élasticité
- Analyser la sensibilité du résultat économique et financier
- Anticiper un coût d'abandon du projet
- Connaître les principales erreurs à éviter

Débat général – clôture du séminaire.



- ▶ CD de support de cours sera remis à la fin de la formation aux apprenants comprenant les slides sur la théorie, les exercices et travaux pratiques et les corrigés de ces derniers. Une évaluation à chaud sera proposée aux apprenants à la fin du cours.



- ▶ Une attestation de formation sera remise aux apprenants ayant suivi la formation avec assiduité.

CONTACTEZ-NOUS !

Nos équipes sont à votre disposition pour élaborer votre projet de formation



Site web :
www.condoracademy.dz



Contact :
+213 (0) 560 97 54 27
+213 (0) 560 30 06 11



Adresse email:
ACADEMY.CONDOR@CONDOR.DZ