

Elaboration d'un Business Plan

Apprenez les divers
fondements d'un Business
Plan dynamique et flexible
et assurez ainsi l'avenir de
votre entreprise !



Sous la direction experte de :

Ronald Poppe
Directeur
GELANO FINANCE GROUP

Jan Jacobs
Sr. Consultant
JANUS CONSULTING



IFBD
Institute for Business
Development



POURQUOI CE PROGRAMME ?

ELABORATION D'UN BUSINESS PLAN VISIONNAIRE : LA MISSION DE TOUT DIRECTEUR

Chaque année, votre direction, votre conseil d'administration et vos actionnaires attendent de vous, en plus de votre mission opérationnelle quotidienne, les informations qui leur permettront d'élaborer avec vous la stratégie de l'entreprise pour l'avenir. Vous traduisez des informations, des connaissances et des chiffres fondés en un business plan réaliste et visionnaire. A cet effet, vous avez non seulement besoin de connaître votre produit, votre marché et vos clients, mais également d'une connaissance de la structure, de la forme et du contenu d'un business plan professionnel. Mais vous avez surtout besoin des outils et des concepts financiers stratégiques spécifiques qui vous permettront de planifier de façon flexible, correcte et visionnaire ces ressources et de réserver les budgets.

COMMENT TRADUIRE DES CHIFFRES EN INFORMATIONS ?

Mais quels sont les fondements d'un business plan ? Quelles informations y mentionnez-vous ? Quelles ratios financiers utilisez-vous et comment les traduisez-vous dans votre business plan ? Quels facteurs d'accroissement de la valeur utilisez-vous ? Comment traitez-vous les devises étrangères dans votre business plan ? Comment présentez-vous votre business plan ? Quel format choisissez-vous pour votre plan ?

Bref, vous avez besoin de toutes sortes d'informations au niveau de l'entreprise, du marché, des finances pour faire de votre business plan un instrument utilisable et flexible. Au cours de cette journée, vous apprendrez les divers fondements d'un business plan, à l'aide de nombreux exercices. Après cette formation, vous pourrez élaborer votre propre business plan et le défendre face à la direction. Ce cours est également un must pour tout directeur revêtu d'une responsabilité finale dans une entreprise, une division ou une unité stratégique.

QU'EST-CE QUI REND CE PROGRAMME UNIQUE ?

Les turbulences de l'économie actuelle, la vitesse à laquelle votre environnement d'entreprise évolue, les clients sans cesse plus exigeants, la compétitivité féroce, ... engendrent un environnement d'entreprise laissant peu de place à des décisions irréfléchies. Ce cours vous propose des instruments de gestion et stratégiques qui vous permettent d'élaborer un business plan fondé (reposant sur des chiffres). Vous garantissez ainsi non seulement l'avenir de votre entreprise, mais vous pouvez en outre maintenir votre propre position de directeur responsable.

STRUCTURE MODULAIRE DU PROGRAMME

L'IfBD vous offre en outre la possibilité d'assister à une seule des deux journées de formation. Vous pouvez choisir le volet financier ou le volet opérationnel, ou les deux. Les participants qui ont déjà suivi le programme « Etablissement d'un plan d'entreprise financier », qui a du reste connu un immense succès, peuvent donc opter pour le deuxième jour de formation.

LE FORMATEUR

Ronald Poppe a débuté sa carrière en tant que directeur du Département Budget chez Gulf Oil Belgium. En 1973, il est engagé par le groupe Bell ITT de l'époque en tant que directeur du département investissements. Jusqu'en 1985, il est en outre responsable de la fondation de nouvelles fabriques (e.a. Alcatel Microelectronics), différents établissements à l'étranger (e.a. en Chine et en Corée), et d'importantes reprises de sociétés (e.a. Acec). Il devient ensuite Directeur d'ingénierie financière chez Alcatel Bell. Il a pour mission d'optimiser la situation fiscale de l'entreprise et de développer des technologies financières de pointe. En 1996, il fonde le Gelana Finance Group, un groupe de consultants qui se spécialise dans différentes missions financières. Ronald Poppe est également chargé de cours dans plusieurs universités (Erasmus Universiteit Rotterdam, Vlekho, UFSIA, IPO, ...) et il est très souvent demandé pour tenir des conférences dans des séminaires et cours internationaux. Depuis 1997, Ronald Poppe est Head Financial Training & Development chez l'Institute for Business Development.

Jan Jacobs est consultant principal auprès de The House of Marketing, spécialisé dans la gestion des produits, la planification des affaires, la gestion des sections commerciales, l'innovation et le développement de nouveaux projets d'entreprise. Il a à la fois une connaissance unique et une expérience professionnelle du volet commercial et du volet gestion. Après avoir travaillé pendant trois ans comme directeur régional des ventes pour Fiat Auto Belgio, il a successivement été en 1990 responsable des relations commerciales chez Tenneco Automotive et en 1991 chef de produit pour l'Europe chez Monroe Europe - Tenneco Automotive. En 1995, Jan passe chez Whirlpool Europe, où il assume d'abord les fonctions de chef de produit pour l'Europe. Mais un an à peine après son arrivée, il devient chef de marque au sein de Whirlpool Europe. De 2000 à 2002, il dirige des travaux d'innovation et de développement de nouveaux projets d'entreprise, il est notamment chargé d'établir, d'évaluer (de réévaluer) et d'adapter les modèles d'entreprise. Depuis 2002, il travaille comme conseiller en marketing, innovation et stratégie. Il est très bien placé pour donner ce genre de formation.

TIMING :

- 08.30 Accueil - café.
- 09.00 Début du cours et présentation du formateur.
- 12.30 Déjeuner.
- 17.00 Fin du cours.

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.





ELEMENT DE BASE STRATEGIQUE ET OPERATIONNELS DU PLAN D'ENTREPRISE

MODULE 1 : OBJECTIF DU PLAN D'ENTREPRISE

- ◆ Public cible du plan d'entreprise.
- ◆ Phases et types de plan d'entreprise.
- ◆ Evaluation d'un projet d'entreprise par rapport à la planification des affaires.
- ◆ Le taux de réussite de nouvelles idées.
- ◆ Principes d'innovation.

MODULE 2 : STRUCTURE ET ORGANISATION DU PLAN D'ENTREPRISE

- ◆ Vue d'ensemble.
- ◆ Description de l'entreprise.
- ◆ Produit ou service.
- ◆ Analyse du marché.
- ◆ Stratégie et mise en œuvre.
- ◆ Equipe de direction.
- ◆ Analyse financière.

MODULE 3 : VISION, MISSION, OBJECTIFS ET STRATEGIE

- ◆ Qu'entend-t-on par vision, mission et stratégie et comment intégrer ces concepts dans sa propre entreprise.
- ◆ Compétences clés d'une entreprise.
- ◆ Modèle stratégique de différenciation : modèle d'Ansoff.
- ◆ Traduction des objectifs sous forme de plan.
- ◆ La matrice SWOT et actions d'entreprise.

MODULE 4 : LE « MOTEUR ECONOMIQUE » : LE MODELE D'ENTREPRISE

- ◆ Proposition de valeur.
- ◆ Création de valeur.
- ◆ Adoption ou ré-appropriation de valeur.

MODULE 5 : STRATEGIE DE MARKETING

- ◆ Segmentation.
- ◆ Ciblage.
- ◆ Positionnement.
- ◆ Une méthodologie de différenciation.

MODULE 6 : CRITERES DE SELECTION POUR DE NOUVEAUX PROJETS

D'ENTREPRISE

- ◆ Vision et mission.
- ◆ Différenciation.
- ◆ Création de valeur.
- ◆ Utilisation des compétences clés.
- ◆ Développement de l'analyse SWOT.

ELEMENT DE BASE FINANCIERS DU PLAN D'ENTREPRISE

MODULE 1 : QUELS SONT LES FONDEMENTS D'UN BUSINESS PLAN DANS UNE ECONOMIQUE DE MARCHE?

- ◆ De quels rapports devez-vous tenir compte au niveau de la finance et de la rentabilité?
 - ❖ Gross Return on Sales (gross ROS)
 - ❖ Net Return on Sales (net ROS)
 - ❖ Return on Equity (ROE)
 - ❖ Return on Net Operating Assets (RONOA)
 - ❖ Economic Value Added (EVA)
 - ❖ Rotation des stocks
 - ❖ Nombres de jours crédit clients
 - ❖ Nombres de jours crédit fournisseurs
 - ❖ Comment établir un budget et un free cash flow?
 - ❖ La procédure budgétaire et les divers fondements d'un budget
- ◆ Comment mesurer un bon free cash flow
 - ❖ Définition du free cash flow
- ◆ Règles d'investissement de base
 - ❖ Méthodes d'évaluation utilisées
 - ❖ Payback, Return on Investment, Net present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index, ...
 - ❖ Classification des investissements
 - ❖ Sensitivity Analyse
 - ❖ Audit des investissements
- ◆ Shareholder Value
 - ❖ Qu'est-ce que cela signifie concrètement pour votre business plan
 - ❖ Comment calculer la valeur d'une entreprise
 - du point de vue de la comptabilité, price earnings comme paramètre, modèle de Shapiro, cash flow

Exercice : Comment élaborer un business plan ?

MODULE 2 : LE FACTEUR 'VITESSE' D'ACCROISSEMENT DE LA VALEUR ET SA TRADUCTION DANS VOTRE BUSINESS PLAN

- ◆ La valeur d'un stock 1 jour en moins
- ◆ Diverses approches dans le business plan
- ◆ Divers cas pour explication
- ◆ La valeur d'un jour de retard dans la recherche
- ◆ Diverses approches dans le business plan
- ◆ Divers cas pour explication

Exercice : Comment traduire la 'vitesse' dans un business plan ?

MODULE 3 : INTEGRATION DE DEVICES ETRANGERES DANS LE BUSINESS PLAN

- ◆ Couverture brève période
- ◆ Couverture longue période
- ◆ Currency options
- ◆ Futurus
- ◆ Swaps

Exercice : Comment élaborer un business plan en tenant compte des devises étrangères ?

MODULE 4 : LA CONVERSION DE CHIFFRES EN INFORMATIONS

- ◆ A quoi ressemble la Balanced Score Card 'Value Drivers'
- ◆ Client
- ◆ Personnel
- ◆ Actionnaires
- ◆ Quelles sont les informations devant être transmises à votre direction
- ◆ Analyse de sensibilité

- ◆ Comment présenter un business plan au conseil d'administration
- ◆ De façon narrative
- ◆ Environnement de marché
- ◆ Données financières
- ◆ Informations

Exercice : Que souhaite recevoir le directeur financier ?

UNE INTERACTIVITÉ ACCRUE

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Durant ce cours, nous vous offrons la possibilité de présenter vos propres études de cas. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler. En procédant de la sorte, nous pouvons adapter intégralement le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. A cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone +32 10 20 89 90 (fax : +32 10 69 00 22 – dirk@ifbd.be).



ELABORATION D'UN BUSINESS PLAN

INFORMATION D'ENTREPRISE

DATE & LIEU DU COURS :

>>> Veuillez visiter notre site
www.ifbd.be

SOCIÉTÉ :

RUE / N° / BOÎTE :

CP / COMMUNE :

TEL. (central) : / FAX : /

ACTIVITÉ : industrie-production commerce de gros/import commerce de détail horeca
 entrepreneur de construction transport services service public

SECTEUR : TRAVAILLEURS :

DONNÉES DE FACTURATION

Adresse de facturation :

Votre référence :

N° TVA :

PARTICIPANTS

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS:

M. / Mme. :

Fonction :

E-mail :

DATE DU COURS:

INFORMATIONS PRATIQUES

FRAIS DE PARTICIPATION

Les frais de participation à ces deux jours de cours s'élèvent à **1.295 € hors 21 % TVA. Par participant supplémentaire, vous bénéficiez de 5% de réduction sur le montant total, avec une réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus).** Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un précieux dossier documentaire que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- ◆ Vous faxez votre formulaire complété à notre numéro de fax **+32 10 69 00 22.**
- ◆ Vous envoyez votre inscription par courrier à l'adresse suivante : **IFBD sa, Collines de Wavre - Avenue Pasteur 6, 1300 Wavre**
- ◆ Vous réservez votre place par le biais de notre adresse e-mail : **info@ifbd.be** ou par notre website **www.ifbd.be**
- ◆ Vous communiquez votre réservation par téléphone au **+32 10 20 89 90.** Une confirmation écrite reste toutefois indispensable.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir une **confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez une **lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation.

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 75 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD ET GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi du 08/12/1992 relative au traitement des données à caractère personnel et à la réglementation du 24/05/2016 relative au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

Une erreur dans votre adresse ? Nous aimerions dans ce cas recevoir votre adresse correcte et/ou nouvelle à notre service clientèle : tél. + 32 10 20 89 90 ou fax +32 10 69 00 22 ou e-mail info@ifbd.be.