

ELABORATION D'UN BUSINESS PLAN

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

**Hôtel Husa Président Park
Bruxelles**



Sous la direction experte de:

Jan Jacobs
Sr. Consultant
JANUS CONSULTING

Ronald Poppe
Directeur
GELANO FINANCE GROUP

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.

NOS ATOUTS, VOTRE GARANTIE

L'EQUIPE DE PROFESSEURS

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.

UN EFFET D'APPRENTISSAGE OPTIMAL

Nous limitons à 30 personnes le nombre de participants à ce cours ! Ainsi, vous pouvez profiter de façon optimale des connaissances et de l'expérience du formateur. En outre, vous pouvez confronter de manière interactive votre propre situation pratique à celle de vos collègues. En procédant de la sorte, l'IFBD vous garantit un effet d'apprentissage optimal, basé sur des fondements théoriques et étayé par de multiples exemples pratiques.

PROGRAMME DU COURS

ELEMENTS DE BASE STRATEGIQUES 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.

ELEMENTS 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 ?

HORAIRE DES DEUX JOURS DE COURS

- 08.30** Accueil, enregistrement et café
09.00 Début du cours et présentation du formateur.
12.30 Lunch.
17.00 Fin du cours.

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

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Cours: Elaboration d'un Business Plan

SOCIÉTÉ :
RUE – N° - BOITE :
CP - COMMUNE :
TEL. (central) : FAX (général):
ACTIVITÉ-SECTEUR: TRAVAILLEURS:

PARTICIPANT

M. / MME. :
FUNCTION :
EMAIL :

Veillez-bien m'inscrire en date du:

- Elements de base stratégiques et opérationnels du plan d'entreprise
- Elements de base financiers du plan d'entreprise

DONNÉES DE FACTURATION

SOCIÉTÉ :
RUE – N° - BOITE :
CP - COMMUNE :
N° TVA :

A renvoyer par fax: 050 31 04 21 ou par email : info@ifbd.be

INFOS PRATIQUES

◆ Dates & lieu du cours : "Elaboration d'un Business Plan"

- Dates : Veuillez visiter notre site www.ifbd.be. Evidemment, vous pouvez aussi nous contacter par téléphone au numéro 050/38 30 30 ou par email: info@ifbd.be.
- Lieu : **Hôtel Husa Président Park, Avenue Roi Albert-II 44, 1000 Bruxelles.**
Cet hôtel peut être rejoint à pied (5 min.) au départ de la Gare du Nord. La desserte par les transports en commun est également optimale. Un parking payant est accessible en sous-sol. Un parking gratuit est disponible devant l'hôtel.

◆ Frais de participation

Les frais de participation à ces deux jours de cours unique s'élèvent à **1.295 €** hors 21 % TVA. Vous pouvez aussi vous inscrire pour un seul des deux jours. Dans ce cas, vous payerez **750 €** 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.

◆ Cheques-formation

Destinés aux PME/PMI (occupant jusqu'à 250 travailleurs) et aux indépendants, les chèques-formation offrent la possibilité de suivre des séminaires à un prix attractif. Payé 15 euros, le cheque-formation a une valeur de 30 euros, la Région Wallonne intervient pour 15 euros par heure et par personne. Les ateliers de l'IFBD sont affiliés au réseau chèques-formation mis en place par la Région Wallonne. Si vous désirez de plus amples renseignements sur ce dispositif, vous pouvez nous contacter au 050 38 30 30