Construire son Business plan

Ce programme de formation fait partie de la filière de formation de préparation au CQPM Responsable de secteur d'activités industrielles. Il peut être suivi indépendamment des autres modules.

Publics concernés

Chef de Service, Responsable opérationnel en lien direct avec le Comité de Direction (cadre, futur cadre, jeune ingénieur), Responsable de projet complexe (technique, organisation, industrialisation), Responsable de PME.

Durée de la formation

Durée : 4 jours (28 heures)

Prérequis

Pas de prérequis.

Objectifs

En fin de formation, les bénéficiaires seront capables de :
Faire un état des lieux de l'entreprise ou du service
Comprendre la capacité de l'entreprise à absorber son marché
Se (ré) approprier les notions essentielles de la gestion d'entreprise et se familiariser au maniement des outils de gestion
Apprendre à lire le bilan et le compte de résultats et à connaître les ratios permettant la mesure de la santé, des forces et faiblesses de l'entreprise
Être en mesure de se projeter, bâtir un prévisionnel
Intégrer à sa juste mesure la dimension économique
Présenter la dimension économique du plan de développement. Chiffrage des actions menées dans leur entreprise.

Suivi et évaluation

Mode de suivi :

Modalités de suivi propre à l'AFPI CVDL, inscrites dans une démarche qualité enregistrée auprès du DATADOCK

Evaluation :

Attestation de capacité (en lien avec les objectifs du programme)

Méthode pédagogique et Encadrement

Méthode pédagogique :

L'approche de cette formation est basée sur l'expérience terrain de l'intervenant :

- De nombreux exemples et études de cas pratiques
- Utilisation de la présentation Power Point
- Examens de cas concrets (filtrage analyse liasses fiscale (sur 3 années), lecture et interprétation des chiffres et de leurs évolutions, calcul de SIG, etc.)
- Confrontation des expériences des participants
- Serious Game

Mode d'apprentissage :

Formation en présentielle basée sur l'alternance de différentes modalités pédagogiques

Programme

1ère journée : De la stratégie d'entreprise à sa déclinaison dans un business plan

I. Les enjeux du diagnostic stratégiques

A. Pourquoi parle-t-on de stratégie d'entreprise ?

- L'exigence de survie et de compétitivité des entreprises
- La coexistence d'intérêts contradictoires
- L'importance d'une vision fédératrice
- La nécessité de fixer des objectifs stratégiques

B. Quels sont les objectifs d'un diagnostic stratégique ?

- Identifier les causes de dysfonctionnements observées
- Rechercher les sources d'amélioration internes Anticiper les effets d'une politique
- Repérer les opportunités nouvelles
- S'assurer de la viabilité et de la pérennité de l'entreprise

II. La pratique du diagnostic stratégique

A. Comprendre les trajectoires stratégiques des entreprises :

- La "mission", les métiers et les objectifs de l'entreprise
- Spécialisations – intégration verticale ou diversification
- Modalités de croissance : interne, externe, conjointe
- Degré d'internationalisation des activités

B. Repérer les attentes et les contraintes des parties prenantes :

- Objectifs et contraintes des actionnaires
- Attentes et valeurs des dirigeants
- Contraintes liées aux acteurs institutionnels
- La prise en compte des autres parties prenantes de l'entreprise

C. Segmenter les activités stratégiques d'une entreprise :

- Les critères de segmentation des activités
- Les facteurs clés de succès d'un segment stratégique
- Les contraintes environnementales et sociétales d'un segment stratégique
- Les stratégies concurrentielles retenues par l'entreprise

D. Cerner la dynamique sectorielle d'une activité :

- Cycle de vie des secteurs et marchés
- Cycle de vie des technologies
- Modèle des 5 forces concurrentielles de PORTER

Voir la suite du programme à la page suivante

Construire son Business plan (suite)

E. Evaluer les ressources internes et externes et la compétitivité par activité :

- La chaîne des valeurs et des avantages concurrentiels
- Capacité d'exploitation et mobilisation des ressources
- Compétitivité fonctionnelle de l'entreprise
- Cartographie stratégique des concurrents

F. Analyser la cohérence d'un portefeuille d'activités

- Matrice BCG
- Matrice Mc KINSEY
- Matrice AD LITTLE
- Interprétation de la trajectoire en cours

2ème journée : Fondamentaux de la Finance pour bâtir son Business Plan

III. Notions d'analyse financiere

Présentation de la documentation comptable de l'entreprise :

A. Le bilan :

- Définition
- Différentes composantes
- L'actif
- Le passif
- Fonds de roulement, BFR, trésorerie

B. Le compte de résultat

- Définition
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Analyse de la rentabilité

C. Interaction entre bilan et compte de résultat :

- Capacité de développement de l'entreprise
- Développement et besoin financier

IV. Le controle de gestion

A. Analyse des prix de revient :

- Coût direct / indirect
- La gestion du temps

B. Le seuil de rentabilité :

- Frais fixes et frais variables
- Les marges
- Calcul du seuil de rentabilité

V. Les investissements

A. Les différents types :

- Ressources pour financer
- Impacts sur la structure
- Rentabilité

3ème journée : Fondamentaux de l'économie d'entreprise

I. Principaux themes abordes

A. Economie d'entreprise :

- Produits
- Charges
- Coût du Travail
- Coût du stock
- Coût de revient
- Prix de vente
- Résultats
- Trésorerie

B. Gestion de la Production :

- Prévisions de vente
- Saisonnalité
- Adéquation Charge/Capacité
- Réactivité face au Marché et face aux Aléas
- Stocks

C. Ressources Humaines :

- Aménagement du temps de travail
- Heures supplémentaires
- Gestion des congés
- Intérim et/ou Embauches
- Polyvalence
- Poly-compétence
- Formation

4ème journée : Bâtir son business

La place de la dimension économique dans le plan de développement :

- Les différentes dimensions d'un plan de développement (économique – managériale – humaine – commerciale – environnementale – technique – organisationnelle)
- Le poids de la dimension économique dans l'ensemble et les interactions

Le chiffrage des actions conduites dans le cadre d'un plan de développement :

- Mesure des impacts financiers
- Choix d'une méthodologie (fond et forme)
- Argumenter et valoriser les résultats financiers

Encadrement :
Formateur expert

Moyens techniques et livrable fin de formation

Attestation de formation

Lieux, dates et tarif de la formation

- Contactez-nous par l'intermédiaire de notre site internet :
- www.pole-formation-uimm-centrevaldeloire.com/

Contacts

Voir en bas de page les adresses et numéros de téléphone de nos sites de formation en Région Centre-Val de Loire.