

Table des matières

Avant-propos	XI
Introduction à la première édition	XV
Introduction à la deuxième édition	XIX
Introduction à la troisième édition	XXIII

1 De quoi s'agit-il exactement ?	1
Connaissez-vous l'histoire du type qui...	3
Qui doit lire ce livre ?	5
Une méthode rapide de rédaction ou un outil de gestion à long terme ?	7
Qu'est-ce qu'un business plan au juste ?	8
Pourquoi prendre la peine de faire un business plan ?	8
Les objectifs clés de votre plan	10
Votre public cible	12
Dix étapes pour réussir un business plan	12
Ne faites pas confiance aux consultants	16
Qui rédige le business plan ?	17
Comment utiliser cet ouvrage	18

2 Une présentation convaincante	21
Une expression concise	23
Le choix du logiciel	23
Soignez la présentation	25
Premières réflexions sur la mise en page	26
Créez un document type	28

3 Se mettre à la tâche	37
Vos motivations	39
Sachez vous faire discret	40
Que faire si vous possédez plusieurs activités ?	41

Votre table des matières	43
La note de synthèse	45
La conclusion	47
Responsabilités et calendrier	48
Optez pour l'analyse SWOT	49
Et maintenant ?	52

4	Bien se connaître	53
	Faites le point	55
	Commencez par les informations de base	55
	L'objectif principal	57
	Êtes-vous visionnaire ?	58
	Comment en êtes-vous arrivé là ?	62
	Ces chiffres qui font tant plaisir aux banquiers	62
	Créez de la valeur	64
	L'importance de l'équipe de direction	67
	L'organisation de l'entreprise	68
	L'infrastructure de l'entreprise	73
	Produits et services	74
	Compétences clés	75
	La prochaine étape	77

5	Bien connaître le monde	79
	Pour ou contre vous ?	81
	Prochaines étapes	82
	Rassemblez les informations	83
	Comprenez le monde qui vous entoure	87
	Partenaires commerciaux	91
	Comment conquérir le marché ?	93
	Le secteur : à qui vous mesurez-vous ?	97
	Avantages concurrentiels	100
	Et maintenant, rédigez	102
	Pour aller plus loin	102

6	Le cœur de votre business plan	105
	Stratégie et plan d'exploitation	107
	Stratégie de portefeuille – quelles activités détenir ?	109

Stratégies de marché pour remplir vos objectifs	112
Déclinaison interne de la stratégie d'entreprise	117
Besoins en ressources	124
Objectifs stratégiques	125
Rédigez votre stratégie	125
Élaborez un plan d'exploitation	127
Rédigez le plan d'exploitation	131
Prochaines étapes	132

7 Les données chiffrées 133

Il est temps de parler de choses sérieuses	135
Différentes approches des mêmes chiffres	136
Comment les banquiers raisonnent	140
L'horizon de planification	144
Analyse rétrospective	147
Évaluez le présent	148
Prédisez l'avenir	148
Logiciels	149
Maîtrisez les concepts	151

8 Calculer la marge brute 153

Respirez	155
Construisez des prévisions de ventes	157
Plan large : l'économie	160
Plan rapproché : le secteur et la demande en produit	165
Travail de synthèse	168
Coût des ventes	170
Marge brute	177
Rédigez	177

9 Calculer le résultat net 181

Où va l'argent ?	183
Dépenses en immobilisations	184
Les immobilisations que vous détenez déjà	186
Les immobilisations que vous souhaitez acquérir	187
Comptabilisation des immobilisations	190
Dépenses de fonctionnement	194

Résultat net	200
Autres charges et produits	205
Prochaines étapes	207

10 Financer l'entreprise 209

Équilibrez vos comptes	211
Mécaniques du bilan et des flux de trésorerie	212
Sections du bilan	218
Réalisez un bilan et un tableau de flux de trésorerie	222
Surveillez la trésorerie	224
Utilisez l'excédent de trésorerie	229
Obtenez des financements	229
Dette ou capitaux propres ?	230
Quel est le marché ?	237
Le prix du succès	237
Est-ce cohérent ?	239

11 Gérer les risques 241

Identifiez les risques et améliorez la planification	243
La loi normale	246
Combien de noix de coco devez-vous vendre ?	252
Probabilité marginale de faillite	257
Les stocks	260
Votre projet est-il rentable ?	261
Et si ?	269
L'économie	269
Le scénario le plus défavorable	271
Dernière ligne droite	272

12 Faire approuver votre plan 273

Assemblage	275
Approbation interne ou financement externe	276
Les attentes de vos lecteurs	279
Données financières, suite et fin	284
Dernière vérification du business plan	292
Préparez vos destinataires	292
Préparez la première réunion	296

Enfin, la première réunion	297
Bilan de la première réunion	300
Suivi	300
Retour à la case départ	301
<i>Due diligence</i>	301
Le contrat	303
Liquidités bancaires	304

13	Mettre en œuvre votre plan	305
	Besoin d'une pause ?	307
	Des idées à la réalité	308
	Le temps de l'action	310
	Communiquez sur le business plan	311
	Où placer la limite ?	312
	Politiques, règles et procédures	313
	Qui fait quoi ?	316
	Objectifs du personnel	317
	Quelle marge de manœuvre ?	319
	Objectifs financiers	319
	Suivez les autres objectifs	325
	Surveillez l'environnement externe	327
	Confirmez ou révissez votre stratégie et vos plans	327
	Ne négligez pas les récompenses	328
	À ajouter au prochain business plan	328
	Un processus sans fin	329

Remerciements	331
----------------------	------------

L'auteur	333
-----------------	------------

Index	335
--------------	------------