

# Table des matières

<b>Avant-propos</b>	<b>xi</b>
<b>Introduction à la première édition</b>	<b>xv</b>
<b>Introduction à la deuxième édition</b>	<b>xix</b>
<b>Introduction à la troisième édition</b>	<b>xxiii</b>

<b>1 De quoi s'agit-il exactement ?</b>	<b>1</b>
Connaissez-vous l'histoire du type qui...	3
Qui doit lire ce livre ?	5
Une méthode rapide de rédaction ou un outil de gestion 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

<b>2 Une présentation convaincante</b>	<b>21</b>
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

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

## Table des matières

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 vente	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

## Table des matières

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
Due diligence	301
Le contrat	303
Liquidités bancaires	304

<b>13</b>	<b>Mettre en œuvre votre plan</b>	<b>305</b>
	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

<b>Remerciements</b>	<b>331</b>
----------------------	------------

<b>Index</b>	<b>333</b>
--------------	------------

<b>L'auteur</b>	<b>339</b>
-----------------	------------