



Sébastien Ristori

2^e édition

LES CLÉS DU

BUSINESS PLAN

ellipses

INTRODUCTION	5
--------------------	---

Partie 1 Les fondamentaux du business plan et l'opportunité du projet

1	Le rôle du business plan	10
2	La valeur, concept central du business plan.....	16
3	Les utilisateurs du business plan.....	22
4	L'investisseur en capital-risque	30
5	Les prêteurs	38
6	Le cas du financement par LBO	46
7	La structure du plan d'affaires.....	51
8	La rédaction du business plan et l'analyse du projet par les investisseurs / prêteurs.....	55
9	Du business model au business plan	62
10	Les porteurs de projet et l'ambition.....	72

Partie 2 La stratégie

11	L'analyse du marché	78
12	Les domaines d'activités stratégiques et la préparation du diagnostic	85
13	L'analyse externe : le modèle PESTEL.....	90
14	L'analyse externe : le modèle des forces de Porter et la présentation du diagnostic externe.....	98
15	L'analyse externe : le contexte concurrentiel et les parts de marché	106
16	L'analyse interne : l'analyse de la chaîne de valeur.....	113
17	L'analyse interne : le diagnostic extra-financier & financier dans le cas d'une acquisition d'entreprise.....	120
18	L'analyse interne : le diagnostic des ressources et le profil concurrentiel.....	126
19	Les autres « due diligence » dans le cas d'une acquisition d'entreprise.....	133
20	La matrice SWOT & la matrice McKinsey.....	140

Partie 3 Le marketing du projet

21	Présenter les résultats d'une étude de marché.....	148
22	La segmentation et le persona marketing.....	155
23	Le ciblage et le positionnement marketing.....	162
24	Le « P » de Produit.....	169
25	Le « P » de Prix.....	174
26	Le « P » de Place (distribution).....	183
27	Le « P » de Promotion (communication).....	189
28	Inclure les critères ESG dans le business plan.....	194
29	Les plans d'action.....	205

Partie 4 La planification financière

30	Les investissements immobilisés.....	216
31	Le besoin en fonds de roulement prévisionnel.....	227
32	Comprendre le compte de résultat.....	236
33	Comprendre le bilan.....	246
34	Prévoir les dépenses d'exploitation.....	257
35	Choisir un financement.....	268
36	Planifier le financement.....	274
37	La construction du compte de résultat prévisionnel et des soldes intermédiaires de gestion.....	289
38	Le calcul du point mort.....	297
39	Du résultat à la variation de l'endettement net: le plan de financement.....	306
40	Le bilan prévisionnel et les rentabilités.....	314
41	Le plan de trésorerie.....	321

Partie 5 La valorisation, le deal et l'après business plan

42	Principes de l'évaluation de société.....	330
43	L'évaluation des sociétés à maturité: la méthode des flux de trésorerie disponibles (Discounted Cash-Flow).....	338
44	L'évaluation des sociétés à maturité: la méthode des multiples.....	349
45	L'évaluation spécifique des créations d'entreprises.....	358
46	Le deal et le roadmap du projet.....	363
47	L'Executive summary et l'equity story.....	369
48	De la présentation du projet au closing.....	374
49	La relation avec l'investisseur: pacte d'actionnaires et reporting.....	380

CONCLUSION.....	389
-----------------	-----

GLOSSAIRE.....	393
----------------	-----

BIBLIOGRAPHIE.....	399
--------------------	-----