

Méthodologie de construction et de mise en œuvre d'un Business Plan Export

Objectifs

Permettre aux participants (dirigeants d'entreprises) de :

- Prendre en compte les étapes préalables à la formalisation d'un business plan export
- Comprendre les éléments de contenu incontournables d'un business plan export
- Mettre en œuvre une méthodologie et une boîte à outils adéquates

Progression thématique

Introduction

1. Les enjeux à prendre en compte
2. Les risques à gérer
3. Les facteurs-clés de succès à maîtriser
4. Le scénario de croissance à mettre en œuvre
5. L'utilité d'un business plan export

1ère étape

Les diagnostics et l'étude de marché au service la prise de décision stratégique

1. **Le diagnostic interne** : le diagnostic de capacité export
2. **La chaîne de valeur** ou la recherche de la différenciation
3. **Le diagnostic externe** : le diagnostic de ciblage export
4. L'évaluation du niveau de maîtrise des facteurs-clés de succès
5. **L'étude de marché** : le choix de la bonne approche du marché
6. **Le diagnostic concurrentiel**
7. La collecte des infos utiles à la prise de décision
8. Focus sur **les décisions stratégiques** à prendre

2ème étape

Les méthodes d'évaluation du CA prévisionnel

1. La méthode des référentiels
2. La méthode du test
3. La méthode des intentions d'achat
4. La méthode des objectifs et des parts de marchés
5. La méthode d'optimisation du potentiel clients/partenaires
6. La méthode « force de vente »
7. Critères de choix
8. Implications

3ème étape

La détermination du seuil de rentabilité

1. **Marge brute/marge nette**
2. **Seuil de rentabilité/point mort**
3. Méthode de détermination du seuil de rentabilité : deux cas pratiques
4. L'équilibre des produits et des charges

4ème étape

L'élaboration du budget

1. Proposition d'une **grille budgétaire**
2. Evaluation des différents postes budgétaires
3. Lien avec la détermination du seuil de rentabilité et la **construction du prix de vente export**

5ème étape

La construction du business plan : méthodologie proposée

1. Les questions préalables
 - Les destinataires
 - Le financement de l'activité export
 - Les besoins de financement
 - Les sources de financement
2. Les éléments à considérer du business plan export
 - Les domaines d'activité stratégique (DAS)**
 - L'objectif par DAS

- La stratégie par DAS (focus **mode d'entrée**)
- La matrice d'Ansoff** ou la recherche d'un scénario de croissance
- Le plan d'action par DAS : action/responsable/ressources/date-butoir
- Validation**, actualisation et ajustement correctif
- Le rôle des conseillers CCI International

3. Le contenu du business plan

- Fil conducteur
- Proposition de canevas méthodologique**
- Nécessaire adaptation au contexte et au métier de l'entreprise

4. Le test vérifié

- Les comptes prévisionnels**
 - Le compte de résultat prévisionnel
 - Le plan de financement
 - Le plan de trésorerie
- Les ratios critiques**
 - Les indicateurs de trésorerie
 - Les indicateurs de rentabilité
 - Les indicateurs de capacité de financement

6ème étape

Le business plan au service du pilotage export

1. La mise en œuvre du business plan
2. Le contrôle de l'avancement
3. **Les points de vigilance**
4. Proposition d'une méthodologie et d'une boîte à outils de **pilotage export**

7ème étape

La gestion de projet : facteur-clé de la réalisation de la gestion de projet

1. La gestion de projet

- Le triangle de la performance
- Qu'est-ce qu'un objectif ?
- Les 6 questions fondamentales
- Les apports d'une méthode

2. La méthode proposée

- Les 3 phases
- Les 10 étapes
- La boîte à outils nécessaire
- Le cycle étape par étape
- Les outils associés

Pour terminer : Conseils pratiques

- Règles de fond et de forme à respecter
- Erreurs types à éviter

Intervenant :

Pierre LE MAITRE, spécialiste en développement international

Durée : 2 jours

Méthode pédagogique :

- . Remise d'un support de formation (PowerPoint)
- . Diffusion de fiches techniques
- . Applications sous forme de cas pratiques
- . Témoignages, échanges d'expériences