



ADVYANE


INSTIGATEUR DE CHANGEMENT ET DE NOVATION


DOMAINE DE L'OFFRE : **ACCOMPAGNEMENT**


CATEGORIE: **AUDIT**

Type: **Analyse d'un Business Plan**

OFFRE n° 2PAE1 – 01/02/2015

 **AUDIT**

 **ASSISTANCE EN CONTROLE INTERNE**

 **REPRÉSENTATION**

 **ORGANISATION VOYAGES**

Elaborer son Business Plan



■ DESCRIPTION DE L'OFFRE

1. Découverte des produits/services et offres présentés par le Créateur/Porteur de projet
2. Prise de connaissance du marché, des clients et de la concurrence : apports de compléments et corrections éventuels
3. Assurance de l'exhaustivité de l'analyse de l'environnement : compléments et corrections éventuels
4. Vérification des facteurs clés succès, opportunités- menaces du marché, atouts et handicaps du projet
5. Contrôle de pertinence des domaines d'activités définis (*indicateurs et méthodes d'évaluation de l'attrait du marché et de la compétitivité de l'Entité*) : validation, infirmation.
6. Appréciation de la pertinence du positionnement de l'offre (*prix, commercialisation, segment client...*) par rapport à l'étude MIX Marketing d'une sélection de concurrents
7. Vérification **des grands principes du prévisionnel financier**:
 - Cohérence des hypothèses et des estimations
 - Complétude de l'analyse financière : tableau d'investissement, charges, tableau de financement, compte de résultat et bilan prévisionnel à 3 ans, délai créances clients et fournisseurs, stocks, solde intermédiaire de gestion, plan de trésorerie
 - Vérification des principaux indicateurs et ratios financiers pour s'assurer de la rentabilité, la valeur ajoutée, la pérennité du projet (*Var. CA, marges, ratio de rentabilité, CAF, ratio d'endettement...*)
8. Synthèse de l'évaluation et recommandations d'amélioration du Business plan :
 - Sur la méthode : logique, clarté de l'information, cohérence, complétude du BP
 - Sur son positionnement stratégique : points forts et points faibles par rapport aux caractéristiques du marché, des attentes clients et de la concurrence.
 - Sur le recensement des FCS, atouts et handicaps, compétences distinctives...
 - Sur le business model global défini : cohérence des actions commerciales et marketing prévues, mode de distribution planifié, présentation des offres...
 - Sur le prévisionnel financier optimiste : points de vigilance de gestion mis en exergue, ajustements et correctifs de certaines variables.

■ CETTE OFFRE NE PREVOIT PAS

- La réalisation de l'étude externe
- La réalisation du prévisionnel financier
- La rédaction du Business Plan
- Le contrôle de l'exhaustivité et de la conformité des éléments comptables et financiers

■ LES + ET LES - DE L'OFFRE

LES PLUS:

- Un accompagnement de proximité à partir des travaux menés et rédigés par le Créateur / Porteur de projet lui permettant de monter en compétences, de s'approprier son Business plan et d'en maîtriser les points clés pour présenter son projet en toute autonomie auprès de partenaires, investisseurs, clients.
- Apport de modèles, de méthodes reconnues, d'exemples concrets.
- Un regard externe impartial fournissant une critique bienveillante sur la réussite du projet.
- Préparation à la présentation de son projet auprès d'institutionnels, financeurs, investisseurs, partenaires...

LES MOINS :

- Travaux et rédaction du Business plan à réaliser par le Créateur/Porteur de projet lui-même.
- Vérification du prévisionnel financier généraliste (*avis d'un expert-comptable à prévoir*).
- La mise en œuvre du Business plan, les contacts à prendre sont du ressort du Créateur/Porteur de projet.

■ A QUI EST DESTINEE CETTE OFFRE

Créateurs de nouvelle activité, porteurs de projet d'entreprise ayant principalement vocation à proposer des offres aux clients professionnels (*B to B*) et devant présenter un Business plan correct pour obtenir des financements, convaincre des partenaires ou fournisseurs.

Créateurs/Porteurs de projet ne sachant pas réaliser un business plan ou ayant besoin de clarifier leur projet ou souhaitant se rassurer sur la pertinence de leur projet pour le concrétiser et élaborer leur démarche commerciale.

■ MOYENS POUR REALISER CETTE PRESTATION

Le client doit fournir au consultant ADVYANE :

- Etudes de marché officielles et statistiques détaillées **fournies ou commandées par lui**.
- Documents, BDD, toute information formelle et informelle concernant son projet...
- Son projet de Business plan formalisé
- Les coordonnées des contacts l'accompagnant sur son projet (*expert-comptable, BGE...*)

Ce que réalise le consultant ADVYANE :

- L'audit des éléments communiqués par le Créateur/Porteur de projet
- La remise d'une synthèse formalisée des principaux constats
- La remise des recommandations afférentes
- L'utilisation et l'adaptation éventuelle de méthodes et modèles reconnus.