**Le role de la planification du business, pour une croissance réussie**

**Qu’est ce qu’un Business plan “ Plan d’affaires”?**

**Un plan d'affaires est vital pour faire croître votre entreprise et impliquer tous vos cadres supérieurs et (si vous en avez) vos investisseurs pour deux raisons essentielles**:

**D'abord** et avant tout**, c'est le seul** outil de gestion qui offre une orientation stratégique et un consensus de gestion… **le seul** véhicule pour coordonner les principales tactiques opérationnelles et les objectifs de l'entreprise que vous souhaitez partager entre vos principaux gestionnaires.

Deuxièmement, il s'agit de l'instrument nécessaire pour lever à la fois un financement providentiel, un groupe d'investisseurs providentiels et un capital à risque essentiel pour développer votre entreprise. Vous ne réussissez pas «Aller» - et vous ne récupérez pas vos 200 $ - sans un plan d'affaires bien pensé et écrit..

**.**

**Pourquoi faire un plan d’affaires?**

Juste un mot **la croissance,** toutes les affaires doivent croitre comme les PME, Les entreprises sociales, etc. Quand couts d’investissements augmentent les revenues doivent aussi augmenter.

La croissance des affaires implique:

1. La croissance du produit
* L’évolution du produit
* L’extension du produit
1. Augmentation des ventes
2. La croissance des startups et des compagnies emergentes

**Les cinq etapes de la croissance des affaires**

 success

 croissance

 Stabilité

 Positif cashflow

 Survie Embauché un manager de Niveau”A”

 Stratégies bien cadres

 Tactiques en places

Concept . Plan du produit

 .Plan d’inginiérie

**L’idée**

 . Processus de ventes

 . Plan Commercial

 . Portefeuille du produit

Pour l'équipe de gestion des startups, le point critique est d'arriver à un point mort de trésorerie dans les 24 mois. Le succès dans la réalisation de cet objectif se résume toujours à une planification stratégique détaillée et à la création des plans tactiques correspondants qui mettent les points sur tous et tous ceux qui sont connectés à la croissance et à l’émergence de l'entreprise.

**Au fait, Pourquoi la croissance? De nos jours les marchés de startup, et en particulier dans le monde de la technologie, il n'y a rien de tel, que de rester immobile ou de chercher à atteindre une «croissance plus lente». Si vous n'êtes pas concentré sur le changement et la croissance de votre entreprise, ces marchés en évolution rapide vous éclipseront ou, pire, vos concurrents vous envahiront. Un plan d'affaires vous permet, à vous et à votre équipe de direction, de vous démarquer du marché et d'être un leader plutôt qu'un suiveur**