

CODE WEB : GEF2SF

PRIX : à partir de 1900 € net de taxes

Durée : 21 heures (3 jours) en présentiel ou distanciel

#### Public visé

Créateur ou repreneur d'entreprise  
Chef d'entreprise  
Responsable de centre de profit  
Cadre financier

Participants : 2 à 6

#### Prérequis

Connaissances de base en gestion financière  
Excel

#### Equipe pédagogique

Formation dispensée par un expert en gestion d'entreprise et finance

#### Objectifs pédagogiques

**Formaliser** son projet selon un modèle économique cohérent

**Rédiger** correctement son business plan

**Élaborer** les différentes parties (finance, marketing et technique)

**Savoir présenter** son business plan

#### Moyens pédagogiques et techniques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation ou en visioconférence

Documents supports de formation

Exposés théoriques

Etude de cas concrets

Simulations

#### Evaluation et suivi de la formation

Feuilles de présence/Emargement numérique

Evaluation des acquis durant la formation

Formulaires d'évaluation de la formation

Certificat de réalisation

## Elaborer un business plan pertinent

Définir, structurer et piloter son business plan. Appréhender les parties marketing et technique. Maîtriser les outils de gestion, comptabilité. Vérifier la faisabilité de son business plan. Savoir construire son argumentaire commercial.

### Contenu de la formation

- ✓ **Module 1 Les objectifs du business plan**
  - ✓ Formaliser sa vision stratégique afin de positionner son projet
  - ✓ Définir son modèle économique
  - ✓ Chiffrer ses investissements en vue d'obtenir des financements
  - ✓ Travailler sur l'idée de travailler avec des associés, des partenaires...
  - ✓ Se doter d'un outil de pilotage
- ✓ **Module 2 Structurer son business plan**
  - ✓ Le plan type tout en respectant ses propres spécificités
  - ✓ Comment bien rédiger
- ✓ **Module 3 Construire son business plan**
  - ✓ Les porteurs du projet
  - ✓ Préparation marketing
  - ✓ Préparation technique (investissements, organisation...)
  - ✓ Préparation financière (bilan, compte de résultat prévisionnel, seuil de rentabilité, ROI...)
- ✓ **Module 4 L'analyse critique de son business plan**
  - ✓ Identifier les différents facteurs de succès mais aussi de risques
  - ✓ Mettre en œuvre des simulations afin de pouvoir évaluer leur impact
  - ✓ Vérifier la faisabilité de son business plan
  - ✓ Chiffrer le coût en cas d'abandon de son projet
  - ✓ Mise en pratique avec l'analyse critique d'un exemple de business plan
- ✓ **Module 5 Vendre son business plan**
  - ✓ Valoriser les éléments distinctifs de son projet
  - ✓ Illustrer la solidité et la fiabilité de ses prévisions financières
  - ✓ Savoir mettre en forme le document représentatif de son business plan
  - ✓ Se préparer à le soutenir oralement dans le but d'obtenir l'adhésion des financeurs
  - ✓ Mise en situation de présentation orale de son business plan