

## FORMATION ELABORER SON BUSINESS PLAN

Avoir l'envie de créer une entreprise ou d'orienter une nouvelle stratégie ? C'est une première étape essentielle. Mais cette volonté doit s'accompagner par la définition et la structuration d'un business plan avec des outils de pilotage adaptés.

Élaborer son business plan est donc une étape incontournable pour permettre à l'entrepreneur de présenter de manière simple et efficace les tenants et les aboutissants de son projet. Il doit présenter de façon argumenter le besoin de financement, le potentiel de rentabilité du projet ainsi que la vision du dirigeant concernant son entreprise ou du porteur de projet.

### Pour qui

- Créateur ou repreneur d'entreprise, chef d'entreprise, responsable de centre de profit

### Prérequis / Positionnement pédagogique

- Connaissance de base en gestion financière
- Maîtrise Excel, Powerpoint

Durée 3 jours soit 21H

### Les objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Formaliser son projet selon un modèle économique cohérent
- Rédiger son business avec clarté et précision
- Élaborer les différentes parties (finance, marketing, technique)
- Savoir présenter son business plan

### 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 les financements
- Développer sa réflexion de travail avec des associés, des partenaires
- Se doter d'un outil de pilotage

Exercice pratique : rédiger la vision illustrant son projet avec les grandes étapes

## **MODULE 2 : Structurer son business plan**

- Le plan-type tout en respectant ses propres spécificités
- Adopter le bon style de rédaction

## **MODULE 3 : Construire son business plan**

- Les porteurs du projet
- Préparation marketing
- Préparation technique (investissement, organisation...)
- Préparation financière (Bilan, compte de résultat prévisionnel, seuil de rentabilité...)

Exercice pratique : identifier les ressources nécessaires à la construction du business plan

## **MODULE 4 : L'analyse critique de son business plan**

- Identifier les différents facteurs de succès et les 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 du projet

Mise en pratique avec l'analyse critique d'un exemple de business plan

## **MODULE 5 : Présenter 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 soutenir oralement sa présentation pour obtenir l'adhésion des financeurs



- Mise en situation de présentation orale de son business plan

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation qui conjugue alternance entre apport théorique et exercices pratiques
- Approche didactique
- Études de cas
- Remise de documents et supports
- Livret participant

## Les dispositifs d'évaluation de la formation => 3 étapes

- 1) Avant la formation : Évaluation des connaissances
  - Quizz pour évaluer les bases du bénéficiaire
- 2) Pendant la formation : Validation des acquis
  - études de cas pratiques, tests et mises en situation
- 3) Après la formation : Évaluation de la montée en compétences
  - Quizz
  - mise en action avec élaboration d'un plan d'action individuel
  - suivi du transfert opérationnel des acquis à J + 3 mois auprès du bénéficiaire de l'action de formation



Avant la formation

Formalisation des attentes et  
autopositionnement



Pendant la formation

Évaluation continue de l'acquisition des  
compétences



Après la formation

Evaluation de la satisfaction  
de l'apprenant