

Retrouvez [ce stage sur notre site web : réf. BUPL](#) Version 7 – 25 03 25

**Contacts et informations : Thierry Goemans 06 86 48 14 18**  
**thierry@adjuvamus.fr**

## Objectifs pédagogiques

L'objectif principal du stage est d'apprendre à rédiger un business plan et à le présenter efficacement devant des partenaires-clés (banquier, investisseurs, ...)

Quatre objectifs sous-jacents ont été définis :

### Être capable de :

1. Transposer une vision en un modèle économique
2. Connaître la structure d'un business plan
3. Rédiger un business plan complet : produit, moyens, ressources, marché, finances, etc.
4. Savoir présenter un business plan pour emporter l'adhésion.

## Public cible

Ce stage s'adresse prioritairement aux créateurs ou repreneurs d'entreprises, aux dirigeants de sociétés, ainsi qu'à toute personne impliquée dans l'amorçage d'un modèle économique comme les :

- responsables d'activités,
- cadres financiers,
- autres managers opérationnels,
- dirigeants de PME ou d'associations
- cadres salariés du secteur privé
- personnes en reconversion professionnelle
- personnes en charge du pilotage d'une entreprise ou d'une association
- demandeurs d'emploi,

et toute personne désireuse de développer ses connaissances en matière de structuration du modèle économique d'une organisation.

## Sanction

Certificat en cas d'assiduité

## Détail du programme

### **I° Les fondamentaux du business plan**

**Temps pédagogique estimé : 4 heures**

- Exprimer la vision stratégique et la création de valeur.
- Positionner le projet dans son environnement
- Décliner le modèle économique.
- Bâtir des hypothèses chiffrées.
- Réunir les ressources financières nécessaires
- S'associer et recruter les partenaires-clés
- Piloter l'avancement de la construction du business plan.

**Pratique** : enquête sur les différents types de modèle économique existants.

### **II° Structure d'un business plan**

**Temps pédagogique estimé : 4 heures**

- Connaître la structure classique d'un business plan
- Solliciter les différents contributeurs
- Savoir adapter le plan pour mettre en valeur les spécificités du projet
- Rédiger le business plan dans un ordre logique.

**Pratique** : exercices sur la construction de différentes hypothèses de ventes et de chiffre d'affaires.

### **III° Construction d'un business plan complet**

**Temps pédagogique estimé : 2 heures**

- Présenter les porteurs de projet
- Décliner le plan marketing : offre et gamme, tarifs tarification, marchés et estimation des ventes, ...
- Définir l'exploitation : moyens techniques, investissements, approvisionnements, organisation, ressources humaines, ...
- Démontrer la pertinence financière : rentabilité, bilan et compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, retours sur investissements.

**Pratique** : étude critique d'un business plan.

## **IV° Cartographie des risques et opportunités**

**Temps pédagogique estimé : 2 heures**

- Identifier les facteurs clés du succès et les facteurs de risques
- Prévoir des plans de repli
- Faire des simulations du modèle économique
- Démontrer la faisabilité et la pérennité de l'activité
- Réfléchir aux coûts liés à l'abandon du projet.

**Pratique** : mise en exergue des risques et opportunités au travers d'une étude de cas.

## **V° Pitcher pour convaincre de la création de valeur**

**Temps pédagogique estimé : 2 heures**

- Faire ressortir les éléments différenciants et la valeur apportée par le projet
- Démontrer la pertinence des hypothèses financières
- Soigner la forme en s'appuyant sur un fond documentaire probant
- Utiliser les leviers de communication orale pour emporter l'adhésion.

**Pratique** : simulation de pitch devant des partenaires-clés.

## **Modalités et livrables**

- Cours organisé en présentiel, dans votre entreprise ou dans notre centre de formation ou en formation à distance (FOAD)
- Formation précédée d'un entretien de recueil des besoins, pour une personnalisation optimale de votre stage.
- **Hotline** : pour poser toutes les questions relatives au thème du stage, les participants bénéficient de 6 mois d'accès direct au formateur.
- **Livrables** : livret théorique + cahier d'études de cas et exercices + corrigés.

## **Pré-requis**

Aucun.

## **Les plus du stage "monter et défendre un business plan"**

Le formateur met l'accent sur des cas pratiques et des exercices permettant aux bénéficiaires d'être capables tant de réfléchir à la cohérence de leur modèle économique qu'à la rédaction puis à la présentation d'un business-plan crédible et différenciant.