

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.