



2 Jours

Présenter et défendre un business plan

dans ENTREPRENEURIAT - ENTREPRENEURIAT / Réf : MAN-ENT-02

Objectifs de la formation

- Comprendre la démarche et les méthodes pratiques d'élaboration d'un business plan réussi
- Sélectionner les business plans adaptés pour le développement de son activité
- Appréhender les facteurs clés de succès pour mieux se projeter
- Valider la fiabilité d'un business plan pour mieux savoir convaincre
- Savoir présenter le projet de façon convaincante

Programme de la formation

À l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Définir le business plan

- Lister les circonstances nécessitant l'élaboration d'un business plan
- Connaître les termes proches : business case, plan stratégique, modèle économique
- Concevoir, convaincre, échanger, piloter

2. Défendre sa stratégie

- Les outils et les 3 étapes de l'analyse stratégique
- Les facteurs macro-environnementaux : l'analyse PESTEL

Jour 1 - Après-midi

3. Elaborer des prévisions d'activité crédibles

- L'étude de marché



- Les 3 méthodes permettant d'élaboration des prévisions d'activité

4. Évaluer la rentabilité prévisionnelle du projet

- Les paramètres de flux de trésorerie d'investissement et d'activité
- L'actualisation
- Le choix du taux d'actualisation en cohérence avec le risque du projet

Jour 2 - Matin

5. Simuler des scénarios

- Les plus et les moins du scénario de base
- L'incidence des plans d'action alternatifs sur la rentabilité et la trésorerie

6. Planifier le financement de son projet et évaluer la rentabilité

- L'enchaînement de la prévision financière
- Le compte de résultat, le plan de financement, le bilan, les ratios
- Découvrir les choix de financement

Jour 2 - Après-midi

7. Evaluer les risques

- Les variables sensibles
- L'étude du point mort en résultat et en trésorerie
- Le Crash plan : résultat cumulé à l'abandon

8. Présenter son business plan stratégique

- Le résumé (déroulement, faisabilité, arguments chiffrés, moyens et délais)
- Présenter un plan d'action et proposer différentes hypothèses et actions correctives



Pré-requis

Connaissances de base d'un bilan et d'un compte de résultat, ou avoir participé à l'élaboration d'une stratégie commerciale et d'achats

Public cible

Manager, responsable de projet

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Méthode pédagogique simple et rigoureuse permettant l'appropriation des techniques du management. Elle vise à faire émerger la position de leader chez le participant, et à appliquer une démarche adaptée aux enjeux de la capitalisation du rôle du manager en entreprise.
- Un diagnostic préalable du profil du stagiaire et de ses savoirs sur les fonctions managériales sera effectué, ainsi que des focus via des exemples concrets centrés exclusivement sur les situations des participants.

Modalités d'évaluation

- Évaluations formatives tout au long de la journée de formation.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

