

CONSTRUIRE ET REDIGER SON BUSINESS PLAN

PARTICIPANTS

Nombre limité
de stagiaires

PREREQUIS

Avoir un projet de
création d'entreprise.

Disposer du matériel
adéquat pour les classes
virtuelles.

DUREE

4 jours soit 28 heures

TARIF

Par participant
1 200€ Net de taxe

SESSIONS

Présentiel et/ou classe
virtuelle

INTERVENANTS

Professionnels experts
dans leur domaine,
eux-mêmes chefs
d'entreprise

MODALITES D'ÉVALUATION

Activités pédagogiques
actives : questionnaires,
cas pratiques, quizz, (...)

Attestation de fin de
formation

Nos formations peuvent
être adaptées aux
personnes en situation
de handicap.

CONTEXTE

Comment analyser et valider votre idée de création en construisant un Business Plan solide ? Ce document de référence est l'aboutissement d'un travail de recherche, d'analyse et un outil de présentation de votre projet. Il vous permet de vérifier son réalisme et de convaincre vos interlocuteurs.

La formation « **Construire et rédiger son Business Plan** » vous permettra de confirmer vos hypothèses de départ et d'estimer la faisabilité et la rentabilité de votre future activité.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les principes de la construction d'un Business Plan
- Traduire ses idées et son projet en un modèle économique
- Structurer son Business Plan et en maîtriser les différentes parties
- Evaluer la faisabilité et la rentabilité de son projet de manière objective
- Présenter son projet et convaincre ses interlocuteurs

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation sur-mesure dont le contenu est adapté à la demande et aux besoins du participant à l'issue d'un entretien de diagnostic.
- De nombreux exemples d'utilisation et partage d'expériences, des conseils personnalisés.
- Une formation pragmatique qui utilise au maximum les données du créateur provenant de son contexte professionnel afin de rendre le dispositif interactif, adapté et unique.

DEROULE

1. Comprendre l'utilité et les objectifs du Business Plan

- La place du Business Plan dans le processus de création d'entreprise
- Evaluer le potentiel du marché visé
- Définir son Business Model
- Adopter une vision stratégique : prévisions de revenus et d'activité
- Anticiper les aspects juridiques et fiscaux
- Obtenir des financements et trouver des partenaires
- Bâtir son propre outil de communication et de pilotage

2. Structurer et construire son Business Plan

- Plan type : de l'Executive Summary au prévisionnel financier
- Présenter l'entreprise, ses produits et ses services
- Présenter le marché sur lequel l'entreprise évolue : clientèle et concurrence

- Elaborer la stratégie marketing, commerciale et de communication
 - Elaborer le modèle financier et les prévisions du projet
 - Identifier les ressources nécessaires et les quantifier
 - Etablir les comptes de résultats prévisionnels
 - Calculer le seuil de rentabilité et le point mort
 - Analyser le BFR d'exploitation
- 3. Préparer le montage financier de son projet**
- Choisir les sources de financement adaptés à son projet
 - Evaluation des besoins financiers et des garanties disponibles
 - Les différents crédits et montages financiers
 - Les attentes des banquiers et autres financeurs
- 4. Apporter une analyse critique et évaluer son projet de création**
- Contrôler la cohérence des hypothèses retenues
 - Réaliser une analyse de sensibilité : facteurs clés de succès et de risques
 - La rentabilité intrinsèque du projet : les principaux indicateurs de rentabilité
 - La rentabilité pour l'actionnaire
 - Anticiper les impacts fiscal et social du choix du statut juridique
 - Décider des orientations stratégiques et envisager les différents scénarios
- 5. Présenter son Business Plan et pitcher son projet**
- A l'écrit : réaliser un document de synthèse convaincant
 - Argumenter et apporter les preuves de solidité de son projet
 - Préparer une présentation orale dynamique et crédible

NOUS CONTACTER

contact@wersus.fr

01 82 02 29 89

www.wersus.fr