



# CONCEVOIR ET NÉGOCIER UN BON BUSINESS PLAN - NIVEAU 1

## Constituer un dossier convaincant

Tout cadre ou dirigeant est amené à concevoir et à présenter un business plan à sa hiérarchie, à ses actionnaires ou à des partenaires extérieurs. Le business plan permet d'intégrer, sur un même document, l'ensemble des éléments constitutifs d'un projet et de les mettre en adéquation avec des facteurs tels que le marché, la clientèle de l'entreprise, les exigences de rentabilité...

FORMATIONS COURTES

INITIATION

DIST.

Ref. : 8991224

Durée :  
3 jours - 21 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 2090  
€ HT

Repas inclus

### OBJECTIFS

Construire le business plan d'un projet  
Arbitrer et valider les hypothèses et prévisions  
Maîtriser les outils d'aide à la mise en œuvre du business plan

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Dirigeants d'entreprises, responsables de centre de profit et responsables de projets  
Créateurs d'entreprise, responsables techniques et de recherche et développement  
Chargés de clientèle au sein d'établissements financiers

### PRÉREQUIS

Avoir suivi "[Finance pour non financiers - Niveau 1](#)" (code 91100)

### COMPÉTENCES ACQUISES

Présenter un business plan dans le but de convaincre actionnaires et partenaires financiers

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval
- Classe virtuelle retour d'expérience

### PROGRAMME

Concevoir et négocier un bon business plan - Niveau 1

#### Rédiger un business plan

##### Identifier les objectifs et les contextes

- Définir un business plan et ses objectifs
- Identifier les différents contextes du business plan
- Organiser son business plan

Partage d'expériences : réflexion en commun avec tous les participants

##### Présenter l'entreprise et son projet

- Présenter l'entreprise, ses produits et ses services
- Présenter le marché dans lequel l'entreprise évolue : clientèle et concurrence
- Analyser l'organisation de l'entreprise : organigramme, organisation de la production, de la R&D
- Présenter le projet objet du business plan

Exercice d'application : présentation de l'entreprise et du projet à des investisseurs

##### Présenter la stratégie de l'entreprise

- Le positionnement stratégique de l'entreprise

##### Définir la stratégie marketing

- L'organisation de la production



- Le business model

### **Articuler la cohérence du projet avec la stratégie de l'entreprise**

Exercice d'application : préparation d'une brève présentation de la stratégie de l'entreprise

### **Maîtriser l'approche prévisionnelle du business plan**

- Apprécier la compatibilité du projet avec la situation financière actuelle de l'entreprise

Étude de cas fil rouge : analyse financière de l'entreprise

### **Élaborer le modèle financier et les prévisions du projet**

- Définir le contenu et construire le modèle financier
- Élaborer les hypothèses
- Établir les comptes prévisionnels : compte de résultat, bilan - La notion de BFR " normatif "

Étude de cas fil rouge : analyse des hypothèses de l'entreprise et calcul du BFR prévisionnel

### **Financer le projet**

- Définir les besoins de financement d'un projet
- Identifier les différentes formes de financement : dette et fonds propres

Exercice d'application : détermination du montant de la dette et du capital nécessaire au financement du projet

### **Calculer la rentabilité d'un projet**

- La rentabilité intrinsèque du projet : les flux du projet, les principaux indicateurs de rentabilité : Valeur Actuelle Nette (VAN), Taux de Rentabilité Interne (TRI), payback ratio
- La rentabilité pour l'actionnaire : valeur d'entreprise, valeur des fonds propres, TRI actionnaire

Étude de cas fil rouge : calcul de la rentabilité intrinsèque du projet fil rouge et de la rentabilité pour les actionnaires

### **Présenter son business plan**

- À l'écrit : conseils de présentation et l'exécutive summary
- Conseils pour une présentation orale réussie : "mission statement ", "elevator pitc "

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 