

ELABORER ET REUSSIR SON BUSINESS PLAN

La formation Élaborer un business plan (GF2820) à pour objectif de Maîtriser les principes et la pratique de la construction d'un business plan.

Utiliser le business plan comme un outil de développement économique.

Se forger une opinion sur la fiabilité et la validité d'un business plan construit par d'autres.

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'élaborer votre business plan pour défendre votre projet.

Durée

- 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Créateurs ou repreneurs d'activités, chefs d'entreprise, chefs de produit, directeurs de business unit, responsables de centre de profit, cadres financiers ou de gestion, managers opérationnels...

Prérequis

- Aucune connaissance particulière.

Objectifs pédagogiques

- Formaliser ses idées et son projet en un modèle économique.
- Structurer la rédaction de son business plan.
- Elaborer un business plan en différentes parties : financière, technique et marketing.
- Savoir présenter son business plan et communiquer sur ses éléments distinctifs et sa valeur.
- Acquérir un regard critique sur son business plan et savoir être objectif sur sa faisabilité.

Contenu de la formation

DEFINITION DES OBJECTIFS DU BUSINESS PLAN

- La formalisation des idées, de la vision stratégique.
- Le positionnement du projet.
- La définition du modèle économique.
- Les chiffrements financiers.
- Obtenir des financements au niveau des investissements, de l'exploitation.
- Trouver des associés, des partenaires industriels, commerciaux...
- Disposer d'un outil pour monitorer et piloter le projet.
- Travaux pratiques : Description des différents types de modèle économique.

LA STRUCTURATION DU BUSINESS PLAN

- Le plan type.
- L'adaptation aux spécificités de chacun.
- L'ordonnement de la rédaction.
- Les différents contributeurs.
- Etude de cas : Selon votre projet.

LA CONSTRUCTION DU BUSINESS PLAN

- Les porteurs du projet.
- La partie marketing : l'offre, le positionnement, la tarification, l'estimation des ventes...
- La partie technique : les investissements, l'approvisionnement, l'organisation, les ressources humaines...
- La partie financière : le bilan et le compte de résultat prévisionnel, le seuil de rentabilité, le ROI...
- Travaux pratiques : Utilisation des différentes méthodes d'estimation des ventes.

GAETAN PAULIN CONSULTING

18 rue Pierre Sémar, Terres Sainville

97200 Fort-de-France

Email: gaetanpaulin.consulting@gpc-info.com

Tel: +596696317559



L'ANALYSE CRITIQUE DU BUSINESS PLAN

- L'identification des facteurs clés de succès et des facteurs de risques.
- La définition des plans de repli.
- La mise en œuvre de simulations et l'évaluation de leur impact.
- Le diagnostic de faisabilité, de pérennité.
- Le chiffrage du coût d'abandon du projet.
- Etude de cas : Analyse critique d'un business plan : points marquants de clarté, informations manquantes...

PRESENTATION DE SON BUSINESS PLAN

- La mise en avant des éléments distinctifs, de la valeur intrinsèque du projet.
- La preuve de la solidité et de la fiabilité des estimations financières.
- La formalisation : la forme et le fond, réaliser un document impactant et communiquant.
- La présentation orale : les types de présentation, les leviers à activer pour obtenir la conviction, l'adhésion.
- Travaux pratiques : Simulations de présentation orale de son business plan devant une banque.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe Pédagogique se compose de M. PAULIN et de ses Collaborateurs Consultants en fonction de leurs domaines de compétences.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Attestation d'assiduité.
- Attestation de stage.