

Formation : Réaliser un business plan réaliste et convaincant

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. BUP

Prix : 1410 € H.T.

★★★★☆ 4,4 / 5

Réaliser un Business Plan c'est le définir, le structurer et le piloter. Pour cela vous devrez construire les volets marketing et technique, en dresser le financement (outils de gestion et comptables), évaluer son impact, sa faisabilité, prévoir les plans de repli et les coûts d'abandon.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ 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

Public concerné

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

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Exemples. Mise en commun d'expériences. Ateliers de réflexion et de mise en oeuvre pratique.

PARTICIPANTS

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

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Utilité et 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.

2 La structuration du business plan

- Le plan type.
- L'adaptation aux spécificités de chacun.
- L'ordonnancement de la rédaction.
- Les différents contributeurs.

Etude de cas

Un projet immobilier.

3 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.

4 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...

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 La "vente" du 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.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 8 juin, 8 juin, 19 oct., 19 oct.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 8 juin, 19 oct.