

Réaliser un business plan réaliste et convaincant

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : BUP - Prix 2025 : 1 630 HT

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 l'apprenant 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

TRAVAUX PRATIQUES

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

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 01/2024

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 chiffrages 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.

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.

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 stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage 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 stagiaire 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

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

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...

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.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 19 juin, 18 sept., 11 déc.

PARIS
2025 : 12 juin, 11 sept., 04 déc.