

RÉUSSIR SON BUSINESS PLAN



2 jours (à titre indicatif)

VALIDER LA STRATÉGIE ET LA FAISABILITÉ FINANCIÈRE DE SON PROJET

Vous devez développer un tout nouveau projet stratégique pour votre entreprise. Les enjeux financiers, humains et organisationnels qui y sont associés vous interdisent toute approximation dans votre démarche. Avant de vous lancer, vous devez valider votre stratégie, l'approche marketing, la cohérence économique et la faisabilité financière de votre projet.

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

TRADUIRE LE PROJET EN AXE DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE

- › Analyser les pistes de développement pour l'entreprise sur un horizon de 3 à 5 ans
- › Quelles sont les évolutions prévisibles ?
 - offre et demande
 - menaces et opportunités
- › Comment renforcer son positionnement sur le marché ?
 - évolutions techniques à développer
 - savoir-faire et compétences à acquérir
- › Quelles sont les possibilités et les contraintes de l'entreprise ?
- › Relier les conclusions de l'analyse du marché au business plan

FORMALISER LE PROJET STRATÉGIQUE

- › Clarifier le positionnement cible de l'entreprise
 - objectifs commerciaux
 - objectifs financiers
- › Définir l'activité à chaque jalon du projet
 - quel plan commercial et marketing adopter ?
 - quel plan de production mettre en œuvre ? Production internalisée, sous-traitance
- › Identifier les moyens nécessaires à la réalisation du projet
 - établir un plan d'investissement
 - estimer les moyens humains et les compétences nécessaires

DÉFINIR LES PARAMÈTRES FINANCIERS DU PROJET

- › Comment construire un budget à moyen terme ?
 - les principaux postes de charges
 - les règles d'évolution : les inducteurs de coûts
- › Quels sont les impacts du projet sur les besoins de financement ?
 - financements à long terme : les apports en capital et les emprunts
 - financements à court terme : le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et la trésorerie

VÉRIFIER LA "SOLIDITÉ" DU BUSINESS PLAN

- › Analyser les paramètres de rentabilité
- › Définir les risques inhérents au projet
- › Étudier les changements d'hypothèses possibles
- › Réfléchir à la remise en cause des choix effectués

RÉUSSIR LA PRÉSENTATION DE SON BUSINESS PLAN

- › Établir les états prévisionnels : le bilan et le compte de résultat sur 3 à 5 ans
- › Présenter les critères de faisabilité du projet : risques et équilibres financiers, scénarios alternatifs

OBJECTIFS

- Acquérir une méthodologie et des outils pour concevoir un business plan.
- Établir un plan financier prévisionnel.
- Apprécier la faisabilité du projet à partir de paramètres précis.
- Présenter le projet d'entreprise de façon pertinente et convaincante.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation opérationnelle détaillant toutes les étapes de construction et de validation d'un business plan
- De nombreux cas pratiques : cas d'entreprise, études de cas tirées de situations réelles
- Une pédagogie participative favorisant le partage d'expériences et d'expertises

PROFIL DES PARTICIPANTS

Dirigeants, créateurs d'entreprise, managers opérationnels, chefs de projets, responsables comptables et financiers, responsables de centres de profits, chargés de mission
Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YBUS
Formacode : 32074 /
Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.