

## REUSSIR SON BUSINESS PLAN

*Acquérir une méthode pour bâtir et présenter son business plan.*

### Prérequis :

- Avoir validé son marché et son offre de produits ou de services et défini sa stratégie d'entreprise
- Avoir défini ses charges et ses produits et sa structure fonctionnelle
- Pouvoir « lire » un bilan, un compte de résultat

### Objectifs de formation :

- Comprendre les enjeux du business plan
- Elaborer les prévisions financières
- Pouvoir présenter son business plan

**Public :** Porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise (TPE - PME)

### Profil intervenant :

Nos intervenants, consultants experts en contrôle de gestion, ont créé leur entreprise et accompagnent au quotidien des entrepreneurs (porteurs de projet et dirigeants) sur le montage de leur business plan.

### Programme :

#### 1. Un business plan, Pourquoi ? Pour qui ?

- Forme et fond
- Les principes essentiels
- Le contenu du document
- La forme du dossier

#### 2. La faisabilité et la rentabilité du projet :

- Présenter son marché et son offre
- Evaluer ses moyens et ses coûts
- Chiffrer ses ventes

#### 3. La structure financière du projet :

- Le bilan et le compte de résultat prévisionnel
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Le plan de financement : initial et à 3 ans
- Les sources de financement
- Le plan de trésorerie prévisionnelle

#### 4. Présenter son Business Plan au banquier

### Les points forts :

L'introduction d'une étude de cas et l'utilisation d'un logiciel permet de mieux s'appropriier les concepts.

Atelier pratique et interactif - chaque participant peut travailler à partir de ses données chiffrées

### Suite recommandée :

Cette formation peut s'inscrire dans un parcours global « création d'entreprise » pour ceux qui souhaitent travailler, structurer et valider tous les aspects de leur projet (juridique - gestion - stratégie commerciale...)

*14 heures réparties sur 2 jours  
planifiés sur une période de 2  
semaines - pour faciliter la mise en  
situation entre chaque séance*  
3 sessions programmées sur 2014

TARIF & CALENDRIERS: nous consulter

### Contacts :

Karine PEYROT  
01 55 65 51 42  
[kpeyrot@novancia.fr](mailto:kpeyrot@novancia.fr)

Ginette MALÉCOT  
01 55 65 51 16  
[gmalecot@novancia.fr](mailto:gmalecot@novancia.fr)