

<b>Public :</b>	Financiers et toute personne ayant un projet de développement de produit, de service ou d'entreprise, de création ou d'acquisition. <b>Eligible au CPF</b>
<b>Prérequis :</b>	Aucun
<b>Durée :</b>	2 jours (14 heures)
<b>Objectifs :</b>	<b>A l'issue de la formation, le participant est capable de :</b> Construire un Business plan et de l'utiliser pour évaluer la solidité et la rentabilité d'un projet.

## Programme :

---

### Les enjeux stratégiques du Business plan

Les finalités du Business plan

- L'adoption d'un projet interne à l'entreprise
- L'évaluation de l'entreprise
- La levée de capitaux...

Définition et contenu du Business plan

Utilisations du Business plan

- Concevoir et vendre le projet
- Assurer le suivi du projet

### Le dossier économique du Business plan

Méthodes de prévisions d'activité à partir du marché, de l'entreprise et des exigences de rentabilité de l'entreprise

Calcul du besoin en fonds de roulement (BFR) prévisionnel

Les différents types d'investissement et leur niveau de risques

Calcul du coût initial

- Investissement matériel et immatériel

Flux de trésorerie d'investissement et d'activité

- Free cash-flow

Flux additionnels, flux après impôts, flux évalués en euros courants

Calcul de la valeur résiduelle

Projet à durée indéfinie

- Définir l'horizon de la prévision et la valeur (formule de Gordon Shapiro)

### **Rentabilité financière et économique du projet**

Sélectionner un taux d'actualisation cohérent avec le niveau de risque du projet

### **Arbitrer entre risque et rentabilité, utiliser les fonctions sur tableur**

Mener une analyse de sensibilité

### **Financer son projet**

L'enchaînement incontournable de la prévision financière

Construire le tableau de flux prévisionnel

Déterminer le besoin de financement

Les ratios clés de la prévision financière

- Ratio de structure
- Ratio de trésorerie
- Ratio d'endettement
- Capacité de remboursement
- Rentabilité

### **Rédiger le Business plan**

Adopter une présentation convaincante

- Règles de fond et de forme

Identifier les objectifs des destinataires et répondre par avance à leurs questions

Mettre en annexe tout ce qui apporte du crédit au projet

Indiquer les incidences du projet sur les autres activités de l'entreprise

### **Méthode pédagogique :**

Transmission des apports théoriques par des exposés et des exercices.

Découverte des enseignements par le questionnement et les échanges avec et entre les participants.

### **Modalités d'inscription :**

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

### **Modalités d'évaluation :**

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.