Business plan

Concevoir et négocier un bon business plan - Niveau 1

3 jours (21h00) | 4,6/5 | GEST-8991224 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 2 195 € ht

Formations Compétences Métier › Gestion d'entreprise › Business plan

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Construire le business plan d'un projet
Arbitrer et valider les hypothèses et prévisions
Maîtriser les outils d'aide à la mise en œuvre du business plan

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Public concerné

Dirigeants d'entreprises, responsables de centre de profit et responsables de projets
Créateurs d'entreprise, responsables techniques et de recherche et développement
Chargés de clientèle au sein d'établissements financiers

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Rédiger un business plan

Identifier les objectifs et les contextes

- Définir un business plan et ses objectifs
- Identifier les différents contextes du business plan
- Organiser son business plan

Partage d'expériences : réflexion en commun avec tous les participants

Présenter l'entreprise et son projet

- Présenter l'entreprise, ses produits et ses services
- Présenter le marché dans lequel l'entreprise évolue : clientèle et concurrence
- Analyser l'organisation de l'entreprise : organigramme, organisation de la production, de la R&D
- Présenter le projet objet du business plan

Exercice d'application : présentation de l'entreprise et du projet à des investisseurs

Présenter la stratégie de l'entreprise

- Le positionnement stratégique de l'entreprise

Définir la stratégie marketing

- L'organisation de la production
- Le business model

Articuler la cohérence du projet avec la stratégie de l'entreprise

Exercice d'application : préparation d'une brève présentation de la stratégie de l'entreprise

Maîtriser l'approche prévisionnelle du business plan

- Apprécier la compatibilité du projet avec la situation financière actuelle de l'entreprise

Étude de cas fil rouge : analyse financière de l'entreprise

Élaborer le modèle financier et les prévisions du projet

- Définir le contenu et construire le modèle financier
- Élaborer les hypothèses
- Établir les comptes prévisionnels : compte de résultat, bilan - La notion de BFR " normatif "

Étude de cas fil rouge : analyse des hypothèses de l'entreprise et calcul du BFR prévisionnel

Financer le projet

- Définir les besoins de financement d'un projet
- Identifier les différentes formes de financement : dette et fonds propres

Exercice d'application : détermination du montant de la dette et du capital nécessaire au financement du projet

Calculer la rentabilité d'un projet

- La rentabilité intrinsèque du projet : les flux du projet, les principaux indicateurs de rentabilité : Valeur Actuelle Nette (VAN), Taux de Rentabilité Interne (TRI), payback ratio
- La rentabilité pour l'actionnaire : valeur d'entreprise, valeur des fonds propres, TRI actionnaire
  Étude de cas fil rouge : calcul de la rentabilité intrinsèque du projet fil rouge et de la rentabilité pour les actionnaires

Présenter son business plan

- À l'écrit : conseils de présentation et l'exécutive summary
- Conseils pour une présentation orale réussie : "mission statement ", "elevator pitc "

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l’intervenant À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l’atteinte des objectifs À froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.