



OPTIMISONS VOS RÉSULTATS

PROGRAMME DE FORMATION

Savoir construire son Business Plan

PUBLIC CONCERNE

- Toute personne concernée par la création, la reprise d'entreprise et/ou la nécessité de lever des capitaux dans son entreprise : un futur ou un chef d'entreprise/artisan.
- Tout chef d'entreprise/artisan qui souhaite lancer une nouvelle activité, reprendre une activité, redresser son entreprise

PRE REQUIS

- Venir avec son dernier bilan, ses grands livres à jour du mois dernier et son carnet de commande
- Se munir d'un ordinateur portable équipée d'Office
- Savoir utiliser les fonctions de base d'Excel ou autre logiciel tableur compatible avec des fichiers excel

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Permettre aux participants de comprendre le fonctionnement financier d'une entreprise et son financement sur le moyen terme
- Comprendre et savoir utiliser les grands outils de l'analyse stratégique
- Etre capable de réaliser, évaluer et vendre un Business Plan à des investisseurs
- Etre capable de commencer, voir de réaliser un BP selon le Business Model proposé
- Se poser les questions essentielles sur ses futurs plans et commencer à trouver des réponses adaptées à son projet

PROGRAMME DETAILLE

Journée 1 : Comprendre le fonctionnement financier de son entreprise et cerner son projet

- Savoir lire et comprendre son dernier bilan financier et son grand livre : compte de résultat, comptes de bilan, Cash Flow, immobilisations et amortissements...
- Connaitre les grands équilibres financiers : trésorerie, résultat opérationnel...
- Identifier les grandes lignes de son projet : levée de fonds, acquisition d'une nouvelle activité, création, investissement ...

Journée 2 : Valider la nécessité d'un Business Plan (BP) en cohérence avec les grandes lignes de son projet

- Découvrir ce qu'est un BP
- Se rendre compte de la nécessité d'un BP dans sa problématique
- Commencer à entrevoir l'outil de communication et de réflexion qu'est un BP
- Les 10 questions à vous poser au sujet de votre BP et les 10 erreurs à ne surtout pas faire
- Découvrir et construire le 4M de son projet : Market, Money, Methods et Men

Journée 3 : Commencer à construire les axes stratégiques de son BP

- Construire la matrice SWOT de son projet
- Définir ses domaines d'activités stratégiques
- Identifier ses facteurs clés de succès
- Enoncer la vision, les buts, les objectifs et les valeurs de son futur projet
- Présenter le créateur ou le repreneur ou le demandeur et la cohérence de son profil avec le projet

Journée 4 : Etablir les données chiffrées du projet à 3 ans

- Estimer son chiffre d'affaire prévisionnel sur les 3 années à venir à partir des hypothèses du projet
- Calculer ses charges fixes et variables
- Construire son compte de résultat sur les 3 années à venir en intégrant une fourchette haute et basse
- En déduire un prévisionnel de trésorerie sur les 3 années à venir

Journée 5 : Construire le dossier de communication à l'attention des réseaux et partenaires facilitateurs et le plan d'action de la mise en route du projet

- Découvrir les réseaux et partenaires facilitateurs : institutionnels, réseaux et association de chef d'entreprise, investisseurs privés, investisseurs publics...
- Choisir et structurer un processus de recherche de partenaires en fonction des caractéristiques du projet
- Monter le dossier de présentation et commencer à l'animer « à blanc »

DEMARCHE PEDAGOGIQUE

- Formation en présentiel
- Apports théoriques de concepts et présentation d'exemples concrets de tout ou partie de BP
- Echanges sur les pratiques des participants
- Remise de supports pédagogiques sur clés USB
- Mises en situation et jeux de rôle sur une réunion de levée de fonds
- Observation et feedback
- Expérimentations et documents à compléter entre les séances à partir de tableaux pré-montés d'un BP complet

MODALITES D'EVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation au travers du vécu et du feedback des participants
- A travers la participation à la construction du dossier projet de validation des connaissances et d'expérimentation
- Suite à la présentation finale du projet
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Certification de réalisation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITES

- Durée : 5 journées de 7 heures
- Horaires : 8h30-12h et 13h30-17h
- Lieux : en inter ou en intra dans une entreprise accueillante
- Accessibilité
 - La formation peut être organisée dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite
 - Le contenu, la durée et le rythme de la formation peuvent être adaptés sur mesure en fonction de votre handicap. Nous consulter.
- Effectif : 1 à 6 personnes
- Date (s) : à définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- 1 000 € H.T. par jour, soit 5 000 € (T.V.A. applicable) pour les 5 journées

INTERVENANT

- Catherine KARST, consultante et formatrice depuis plus de 30 ans, professionnelle de la performance et de la gestion opérationnelle, diplômée de l'Ecole Polytechnique Féminine, ayant été repreneur et créateur d'entreprise durant plus de 10 ans.

CONTACT



Catherine KARST



+33 6 88 70 00 92



a2c.consultant@catherine-karst.com



www.catherine-karst.com