



FINANCE - DROIT | CREATEURS D'ENTREPRISE

## Concevoir et négocier un business plan

**Maîtriser les étapes clés de la conception d'un business plan**

**Durée :** 2 jours    **Déroulement :** Présentiel

### Objectifs :

- Se poser les bonnes questions selon les hypothèses
- Savoir maîtriser les principes et la construction d'un business plan adapté
- Connaître les points clés d'un business plan pertinent

### Programme :

- 1- Les questions à se poser au préalable
  - Définition et finalité d'un business plan
  - A qui s'adresse-t-il, à quel moment l'élaborer, sur combien d'années
  - Qui peut m'assister dans sa construction ?
- 2- Les composantes essentielles d'un business plan
  - Principes généraux de construction du BP
  - Un BP pour un projet ? pour une prévisionnel d'activité ? pour une gestion de la trésorerie ? pour estimer ma capacité à rembourser mes emprunts
- 3- L'élaboration économique du business plan : principe et mise en œuvre
  - Les prévisions d'activité, le seuil de rentabilité
  - Les dépenses estimées, les investissements, les apports
  - Les charges non décaissées
- 4- L'élaboration financière du business plan
  - Les différents flux de trésorerie
  - L'estimation des besoins en immobilisations et en BFR
  - La détermination de la CAF (capacité d'autofinancement)
  - La prise en compte de la fiscalité
  - La relation entre comptes de résultat, bilans et flux de trésorerie prévisionnels
- 5- Le financement du projet
  - Détermination des flux financiers
  - Le coût de l'emprunt et ses incidences
  - La pratique et l'analyse d'un plan de financement
  - L'équilibrage financier de l'opération

**Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.**

### Profils :

Responsable comptable et financier - Directeur financier - Contrôleur de gestion - Chef de projet - Manager - Créeur d'entreprise - Dirigeant

### Pre-requis :

Les principes fondamentaux de la comptabilité

### Attendu :

Attestation de formation

### Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie expositive-active
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

### Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

### Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier

### Délai d'accès :

1 mois

### Tarif :

**960€ / jour**

### Votre contact :

**Olivier SAVEY**

[olivier.savey@agileos.fr](mailto:olivier.savey@agileos.fr)

**06.22.64.13.89**

*Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.*