

## Business plan : élaboration et présentation

Elaborer et présenter un business plan en intégrant les variables économiques, extra-financières et financières

Code  
**2445**

Durée  
**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*  
**1880 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

### PUBLIC

Responsables comptables - DAF -  
RAF - Contrôleurs de gestion -  
Experts-comptables - Asset  
managers - Chefs de projet -  
Managers ou directeurs de business  
unit ayant déjà des bases en  
comptabilité et en analyse financière

### PRÉ-REQUIS

Avoir impérativement le niveau des  
formations :

🔗 [Finance pour non-financiers  
\(niveau 1\) \(1348\)](#)

🔗 [Finance pour non-financiers  
\(niveau 2\) \(1683\)](#)

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### LES POINTS FORTS

Réalisation de business plans sous  
tableur

Remise d'exemples de business plan

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré  
autour du transfert des  
compétences
- Acquisition des compétences  
opérationnelles par la pratique et  
l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des  
moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en  
plusieurs temps pour permettre  
engagement, apprentissage et  
transfert
- Formation favorisant  
l'engagement du participant pour  
un meilleur ancrage des  
enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences  
sera réalisée tout au long de la  
formation par le participant lui-  
même (auto-évaluation) et/ou le  
formateur selon les modalités de  
la formation.
- Evaluation de l'action de  
formation en ligne sur votre  
espace participant :

## Objectifs pédagogiques

- Elaborer la partie prévisionnelle et financière du business plan
- Présenter le business plan en appui de son argumentaire commercial
- Evaluer la solidité d'un business plan déjà établi

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

### Elaborer la partie prévisionnelle et financière du business plan

#### Mettre en œuvre la structure financière du business plan

- Les différents flux de trésorerie
- Les dépenses d'investissement (CAPEX, Working capital)
- Les prévisions d'activité (OPEX)
- La relation entre comptes de résultat, bilans et tableaux des flux de trésorerie prévisionnels
- Cas pratique : sous Excel, déterminer les free cash-flows

#### Analyser la rentabilité d'un business plan

- Les critères habituels de rentabilité
- La Valeur Actuelle Nette (VAN)
- L'estimation et l'usage du taux d'actualisation
- Le Taux de Rendement Interne (TRI)
- Le délai de récupération (Pay-back)
- Cas pratique : sous Excel, calculer les 3 indicateurs qui permettent de juger de la rentabilité du projet

#### Choisir les sources de financement de son business plan

- Le coût du capital

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Les différentes sources de financement et leurs coûts
- Les flux de financement
- La pratique et l'analyse d'un plan de financement
- La trésorerie cumulée et l'équilibre financier
- Cas pratique : vérifier l'équilibre financier de l'opération

## Présenter le business plan en appui de son argumentaire commercial

### Elaborer le document de présentation du business plan

- Les objectifs du business plan
- L'identification des besoins des interlocuteurs impliqués dans la démarche (entreprise, investisseurs...)
- La scénarisation de l'histoire en fonction du public
- Les différents formats de présentation
- Le contenu standard, les principes généraux de construction
- Les outils exploitables pour les présentations
- Le passage de la logique économique à sa traduction financière
- La RSE et les critères extra-financiers
- Illustrations : explorer quelques business plans de différents formats sur divers sujets

### Construire un modèle financier de business plan

- L'arborescence du business plan et la modélisation sous Excel
- La prévision du chiffre d'affaires et des revenus d'activités
- L'estimation des dépenses d'exploitation
- Le calcul des immobilisations et du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)
- La durée d'analyse et le choix des valeurs résiduelles
- Les modalités de financement
- La prise en compte des événements complexes (fiscalité, risques...)
- Cas pratique fil rouge : établir le business plan d'une entreprise de logiciel informatique

## Evaluer la solidité d'un business plan déjà établi

### Mesurer l'impact des variantes et options dans un business plan

- L'identification et l'évaluation des variantes
- L'impact des changements d'hypothèses et les simulations
- Les décisions à prendre au cours de la construction d'un business plan
- L'analyse de la situation future
- Cas pratique fil rouge : sous Excel, simuler des changements d'hypothèses et conclure sur les impacts

### Procéder à l'analyse critique de business plans établis

- L'analyse de la sensibilité

- La construction de scénarios
- L'évaluation de la robustesse du modèle et du projet
- Cas pratiques : procéder à l'analyse critique : du business plan établi précédemment et d'un business plan réalisé par autrui

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### A noter

... \_\_\_\_\_

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

### PARIS

- 7-8 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5-6 Oct. 2026 – Session Garantie
- 19-20 Nov. 2026 – Session Garantie
- 15-16 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 7-8 Sep. 2026 – Session Garantie
- 5-6 Oct. 2026 – Session Garantie
- 19-20 Nov. 2026 – Session Garantie
- 15-16 Déc. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### LILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### LYON

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### NANTES

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### NICE

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### NIORT

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### PAU

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### RENNES

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### ROUEN

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### STRASBOURG

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

### TOULOUSE

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

## TOURS

- 5-6 Oct. 2026
- 19-20 Nov. 2026
- 15-16 Déc. 2026

