

<u>Intitulé :</u>	C9 _ REDIGER SON BUSINESS PLAN
<u>Public visé :</u>	Porteur d'un projet de création.
<u>Pré-requis :</u>	Avoir défini son offre et réalisé son étude de marché. Avoir réfléchi à sa stratégie commerciale, à l'organisation de son activité.
<u>Objectifs pédagogiques:</u>	1) Construire un business plan cohérent par rapport aux conclusions de l'étude de marché. 2) Rédiger un business plan (partie rédactionnelle, partie chiffrée) 3) Décider de se lancer ou de se réorienter.
<u>Compétences visées:</u>	1) Fiabiliser son projet. 2) Avoir tous les outils pour le faire aboutir. 2) Commencer à tisser son réseau de partenaires.
<u>Déroulé de la formation :</u>	1. Présentation de la logique de rédaction d'un business plan. 2. Analyse des conclusions de l'étude de marché préalablement réalisée. 3. Recueil et analyse des informations complémentaires nécessaires à l'élaboration d'un projet d'entreprise cohérent (organisation, gestion, information sur les structures juridiques possibles, les régimes sociaux et la fiscalité du dirigeant...) 4. Construire son prévisionnel chiffré (plan de financement, seuil de rentabilité, compte de résultat prévisionnel, tableau de trésorerie). 5. Relecture individualisée et aide à la mise en page.
<u>Moyens pédagogiques Techniques et d'encadrement :</u>	Trame de business plan (partie rédactionnelle et chiffrée). Échanges d'expériences Consultant-formateur spécialisé en accompagnement à la création d'entreprise. Utilisation du logiciel EBP Business Plan.
<u>Organisation :</u>	Présentiel (face à face, regroupement, travail en autonomie) ou à distance. Suivi personnalisé du porteur de projet.
<u>Effectif :</u>	à partir de 1.
<u>Lieu :</u>	Agglomération nantaise.
<u>Durée :</u>	15 heures (2/3 en face à face ou regroupement, 1/3 en autonomie) réparties sur 2 mois.