FINANCE OPÉRATIONNELLE

Business plan : cadrer le projet, chiffrer les hypothèses et convaincre un comité

Un business plan se juge autant sur la solidité de ses hypothèses que sur la façon dont il est présenté. Beaucoup de dossiers échouent parce que le marché est décrit sans chiffrage crédible, parce que le modèle économique n'est pas relié au prévisionnel ou parce que le porteur ne sait pas répondre aux questions sur les risques. Ces deux jours couvrent toute la démarche : cadrage du projet, modèle économique, chiffrage des hypothèses, rédaction du document et préparation de la soutenance. L'accent est mis sur l'argumentation et la présentation orale plutôt que sur la seule modélisation financière.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 880 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Porteurs de projet créateurs et repreneurs d'entreprise responsables de business unit chefs de projet et cadres financiers appelés à défendre un dossier.

PRÉREQUIS
Des notions de lecture des documents comptables sont utiles.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Cadrer le projet son marché et sa proposition de valeur
- Formaliser le modèle économique et les leviers de rentabilité
- Chiffrer les hypothèses de chiffre d'affaires et de charges
- Rédiger un business plan structuré et son résumé opérationnel
- Soutenir le projet et répondre aux objections d'un comité

03 Programme détaillé

M1 Cadrage du projet et du marché

- Poser ce que l'on vend et à qui
- Formuler la proposition de valeur et le problème résolu
- Délimiter le marché adressable et la concurrence
- Chiffrer la demande à partir de sources vérifiables
- Identifier les hypothèses structurantes du projet
- Atelier : Chaque participant formule en une page le marché visé et les trois hypothèses qui conditionnent son projet.

M2 Modèle économique et stratégie

- Relier le projet à sa mécanique de revenus
- Décrire le modèle de revenus et la structure de coûts
- Construire la politique de prix et le canal de distribution
- Planifier les moyens humains et techniques nécessaires
- Identifier les risques et les plans de repli
- Cas pratique : Analyse de deux modèles économiques concurrents pour le même produit et comparaison de leur point mort.

M3 Chiffrage et prévisionnel

- Traduire les hypothèses en chiffres défendables
- Construire le prévisionnel de chiffre d'affaires par hypothèse
- Chiffrer les charges les investissements et les recrutements
- Établir le compte de résultat et le plan de financement
- Élaborer un scénario prudent et un scénario favorable
- Atelier : Chiffrage du prévisionnel de la première année sur le projet de chaque participant avec revue croisée.

M4 Rédaction et soutenance

- Faire passer le projet en comité
- Structurer le document et hiérarchiser les informations
- Rédiger le résumé opérationnel et la demande de financement
- Construire les visuels de la présentation orale
- Préparer les réponses aux objections récurrentes
- Mise en situation : Soutenance de dix minutes devant un comité d'investissement simulé suivie d'une séance de questions.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 880 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr