FINANCE - GESTION POUR NON-SPÉCIALISTES

Business plan : construire les hypothèses, chiffrer les prévisions et défendre le projet

Un business plan se juge moins sur ses résultats affichés que sur la solidité des hypothèses qui les produisent. Beaucoup de dossiers enchaînent des tableaux cohérents entre eux mais reposant sur une progression commerciale que rien ne justifie, ou oublient le décalage entre l'activité et les encaissements. L'interlocuteur financier le repère immédiatement. Ces deux jours conduisent à construire un dossier complet : modèle économique, hypothèses commerciales, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie et plan de financement. Chaque participant travaille sur son propre projet et le présente en fin de session devant un auditoire qui joue le rôle du financeur.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € 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
Créateurs et repreneurs d'entreprise, dirigeants de TPE et PME, responsables de centres de profit, chefs de projet portant un investissement et collaborateurs accompagnant des porteurs de projet.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Formaliser le modèle économique du projet et ses sources de revenus
- Construire des hypothèses commerciales argumentées et documentées
- Établir le compte de résultat prévisionnel et le calcul du point mort
- Élaborer le plan de trésorerie et repérer les tensions de financement
- Bâtir le plan de financement et évaluer les besoins de ressources
- Présenter et défendre le dossier devant un interlocuteur financier

03 Programme détaillé

M1 Modèle économique et hypothèses

- Expliquer comment le projet gagne de l'argent
- Description de l'offre de la cible et de la proposition de valeur
- Sources de revenus et structure de coûts associée
- Analyse du marché et des concurrents sans données inventées
- Formulation d'hypothèses commerciales traçables et argumentées
- Atelier : Chaque participant formalise son modèle économique et identifie les trois hypothèses les plus fragiles.

M2 Compte de résultat prévisionnel

- Traduire les hypothèses en chiffres cohérents
- Construction du chiffre d'affaires prévisionnel par produit ou par segment
- Estimation des charges variables et de la marge dégagée
- Charges de structure salaires et investissements à prévoir
- Calcul du point mort et du niveau d'activité minimal
- Construction de scénarios prudent et favorable
- Cas pratique : Les participants bâtissent leur compte de résultat prévisionnel puis testent l'effet d'une baisse d'activité.

M3 Trésorerie et financement

- Vérifier que le projet tient mois après mois
- Décalage entre facturation et encaissement et effet sur la trésorerie
- Construction du plan de trésorerie mensuel de la première période
- Besoin en fonds de roulement et financement du cycle d'exploitation
- Plan de financement et équilibre entre apports et emprunts
- Ordre dans lequel les financeurs examinent les documents
- Atelier : Chacun construit son plan de trésorerie mensuel et localise le point bas de son projet.

M4 Dossier et soutenance

- Convaincre sans masquer les risques
- Structure du dossier écrit et contenu de la synthèse d'ouverture
- Présentation des risques identifiés et des réponses prévues
- Préparation des questions récurrentes des financeurs
- Conduite de la soutenance et gestion des objections
- Mise en situation : Chaque participant soutient son business plan devant un comité joué par le groupe qui challenge les hypothèses.

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 1 690 € 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