

## Public visé :

Créateurs et repreneurs d'entreprise souhaitant structurer leur projet, entrepreneurs, dirigeants de TPE/PME, responsables de projet ou porteurs d'initiatives entrepreneuriales

## Pré requis :

Pas de prérequis nécessaire

## Objectif(s) pédagogique (s)

### Savoirs :

- Les fondamentaux du business plan et ses finalités
- Les indicateurs financiers clés (CA, marge, trésorerie, seuil de rentabilité)
- Les éléments de stratégie commerciale et organisationnelle à intégrer

### Savoir-faire :

- Élaborer un prévisionnel financier sur 3 ans
- Structurer les différentes parties d'un business plan (stratégie, organisation, finance)
- Présenter et défendre son projet face à un interlocuteur (banque, investisseur, partenaire)

### Durant la formation, le stagiaire apprendra à :

- Poser les bases de son modèle économique
- Utiliser des outils pratiques pour réaliser un prévisionnel à 3 ans
- Mettre en cohérence la stratégie, les ressources et les objectifs financiers

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

- Rédiger un business plan structuré et opérationnel
- Calculer et analyser les indicateurs financiers clés
- Argumenter et présenter efficacement son projet pour obtenir l'adhésion de partenaires

## Durée et modalité d'organisation :

- Dates : A définir
- Horaires : 9h00-12h00 / 13h00-17h00 soit 7h de formation par jour
- Durée : 2 jours - 14h de formation
- Organisation : en présentiel, en intra-entreprise
- Taille du groupe : de 1 à 10 personnes

## Lieu :

Intra ou Inter entreprise.

## Accessibilité :

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :

- Tiers-temps ;
- Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne.

Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

## Modalité et délai d'accès :

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents 5 jours avant le début de la formation, la formation sera accessible après la complétion du dossier de candidature.

## Tarifs :

1200€ Net de taxe (offre de lancement)

## Déroulé / contenu de la formation :

<b>Intitulé de la formation :</b>	<b>Élaborer et piloter un business plan à 3 ans</b>
<b>Durée de la formation :</b>	2 jours de 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00 : 7h de formation par jour Soit 14h de formation au total
<b>Présentation globale de la formation :</b>	Cette formation permet aux porteurs de projet, dirigeants et entrepreneurs d'acquérir une méthodologie structurée pour élaborer un business plan à 3 ans. Alternant apports théoriques et mises en pratique, elle aborde l'analyse de marché, la stratégie commerciale, l'organisation interne et le prévisionnel financier. Les stagiaires construisent progressivement leur propre plan, apprennent à en synthétiser les points clés et à le présenter efficacement devant des partenaires financiers ou institutionnels. À l'issue de la formation, ils repartent avec des outils opérationnels directement applicables à leur projet professionnel.
<b>Objectifs et compétences visées :</b>	Comprendre les composantes essentielles d'un business plan
	Identifier et structurer les leviers commerciaux et organisationnels d'un projet
	Construire un prévisionnel financier à 3 ans et en analyser la viabilité
	Développer une stratégie de croissance cohérente avec les ressources disponibles
	Présenter et défendre un business plan de manière claire et convaincante

Niveau pré requis des stagiaires :	Pas de pré-requis nécessaires					
Séquence (par demi-journée)	Contenu détaillé	Durée en heures	Méthode pédagogique utilisée	Outils et supports	Organisation pédagogique	Objectif de la séquence
Jour 1 Matin	<p><b>Jour 1 - Comprendre et structurer son business plan</b></p> <p><b>9h00 - 9h30 : Accueil des stagiaires</b> Présentation de la formatrice et du programme, recueil des attentes, clarification des objectifs pédagogiques.</p> <p><b>9h30 - 10h45 : Module 1 - Introduction au business plan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Finalité d'un business plan : outil de pilotage interne et de communication externe.</li> <li>● Les destinataires du business plan : investisseurs, banques, partenaires.</li> <li>● Présentation des grandes rubriques (stratégie, étude de marché, organisation, finance).</li> <li>● Étude de cas : lecture critique d'un business plan existant.</li> </ul> <p><b>10h45 - 11h00 : Pause</b></p> <p><b>11h00 - 12h00 : Module 2 - Analyse de marché et stratégie commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Les méthodes de collecte d'informations : étude documentaire, veille sectorielle, entretiens terrain.</li> <li>● Définir son marché cible, segmenter la clientèle, analyser la concurrence.</li> <li>● Élaboration d'une stratégie marketing et commerciale adaptée.</li> </ul>	3	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, études de cas	Tables, chaises, vidéoprojecteur, ordinateur, paperboard, support papier et support pdf	Salle de formation	Comprendre les composantes essentielles d'un business plan + Développer une stratégie de croissance cohérente avec les ressources disponibles

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Cas pratique : cartographier son marché et identifier son positionnement.</li> </ul> <p><b>12h00 - 13h00 : Déjeuner</b></p>					
Jour 1 Après-midi	<p><b>13h00 - 14h30 : Module 3 - Structurer la partie organisationnelle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Définir l'organisation interne : répartition des rôles, ressources humaines, gouvernance.</li> <li>● Identification des ressources matérielles, technologiques et logistiques.</li> <li>● Plan opérationnel : jalons, planning prévisionnel, indicateurs de suivi.</li> <li>● Atelier pratique : construction d'un organigramme ou d'un schéma organisationnel.</li> </ul> <p><b>14h30 - 14h45 : Pause</b></p> <p><b>14h45 - 17h00 : Module 4 - Bases du prévisionnel financier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Différence entre charges fixes et variables, calcul du seuil de rentabilité.</li> <li>● Projection du chiffre d'affaires en fonction de scénarios réalistes.</li> <li>● Premiers tableaux financiers : plan de trésorerie et compte de résultat simplifié.</li> <li>● Exercice pratique : établir un premier prévisionnel à partir d'un cas type.</li> </ul>	4	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, études de cas	Tables, chaises, vidéoprojecteur, ordinateur, paperboard, support papier et support pdf	Salle de formation	<p>Comprendre les composantes essentielles d'un business plan</p> <p>+</p> <p>Identifier et structurer les leviers commerciaux et organisationnels d'un projet</p> <p>+</p> <p>Construire un prévisionnel financier à 3 ans et en analyser la viabilité</p>
Jour 2 Matin	<p><b>Jour 2 - Construire et défendre son business plan</b></p> <p><b>9h00 - 9h30 : Retour sur la première journée</b></p> <p>Synthèse collective, échanges sur les acquis et ajustements pédagogiques.</p>	3	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, études de cas	Tables, chaises, vidéoprojecteur, ordinateur, paperboard, support papier et	Salle de formation	<p>Identifier et structurer les leviers commerciaux et organisationnels d'un projet</p> <p>+</p> <p>Construire un prévisionnel financier à 3 ans et en analyser la viabilité</p> <p>+</p>

	<p><b>9h30 - 10h45 : Module 5 - Prévisionnel financier à 3 ans</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Méthodologie de construction d'un plan à 3 ans : hypothèses, projection, scénarios.</li> <li>• Le plan de financement : besoins, ressources, amortissements, investissements.</li> <li>• Outils pratiques : tableur financier adapté aux TPE/PME.</li> <li>• Cas pratique : compléter un prévisionnel à 3 ans sur la base d'un projet fictif ou réel.</li> </ul> <p><b>10h45 - 11h00 : Pause</b></p> <p><b>11h00 - 12h00 : Module 6 - Élaboration de la synthèse et mise en forme</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire un résumé opérationnel impactant ("executive summary").</li> <li>• Valoriser ses points forts et différenciants.</li> <li>• Conseils de mise en page et de structuration claire.</li> <li>• Atelier : rédaction de la synthèse d'un projet fictif (1 page).</li> </ul> <p><b>12h00 - 13h00 : Déjeuner</b></p>			support pdf		Présenter et défendre un business plan de manière claire et convaincante
Jour 2 Après-midi	<p><b>13h00 - 14h30 : Module 7 – Présenter son business plan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les techniques de communication et de storytelling pour convaincre.</li> <li>• Adapter son discours selon l'interlocuteur (banquier, investisseur, partenaire).</li> <li>• Exercices pratiques : pitch oral de 5 minutes devant le groupe.</li> <li>• Feedback collectif pour améliorer la clarté et l'impact.</li> </ul> <p><b>14h30 - 14h45 : Pause</b></p> <p><b>14h45 - 17h00 : Module 8 - Atelier final et plan d'action</b></p>	4	Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, études de cas	Tables, chaises, vidéoprojecteur, ordinateur, paperboard, support papier et support pdf	Salle de formation	Développer une stratégie de croissance cohérente avec les ressources disponibles + Présenter et défendre un business plan de manière claire et convaincante

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en cohérence des différentes parties du business plan.</li> <li>• Présentations finales par les stagiaires (cas fictif ou projet réel).</li> <li>• Débriefing collectif et analyse critique des travaux.</li> <li>• Élaboration d'un plan d'action individuel pour finaliser et utiliser son business plan.</li> <li>• Évaluation à chaud et remise des attestations de formation.</li> </ul>					
		14				

### **Moyen d'encadrement :** (Formatrice) :

Linda Balojra est formatrice et consultante en gestion d'entreprise, forte de plus de 20 ans d'expérience dans les domaines de la comptabilité, du pilotage financier et du conseil stratégique. Ancienne cheffe de mission en cabinet comptable et dirigeante de plusieurs sociétés, elle accompagne aujourd'hui les entrepreneurs dans la structuration et le développement de leur activité. Sa maîtrise des états financiers, des business plans et du droit fiscal lui permet de proposer des formations ancrées dans la réalité des entreprises. Pédagogue et rigoureuse, elle met l'accent sur la mise en pratique et la compréhension des enjeux économiques pour rendre chaque stagiaire autonome dans la gestion de son projet.

La formatrice est disponible à l'adresse suivante : [v2kformation@gmail.com](mailto:v2kformation@gmail.com)

Délai de réponse de 48h

### **Méthodes mobilisées :** (Moyens pédagogiques et techniques)

Moyens techniques :

- Salle de formation, tables, chaises, vidéoprojecteur, ordinateur, paperboard, support papier et support pdf

Moyens pédagogiques :

- Face à face pédagogique avec la formatrice
- Répartition pédagogique : 60% de théorie et 40% de pratique
- Apports théoriques, participation active des apprenants, cas pratiques, études de cas

### **Ressources pédagogiques :**

Les ressources pédagogiques sont imprimées et délivrées au stagiaire en fin de formation après appropriation pédagogique à l'aide du formateur.

### **Modalités de suivi et d'évaluation :**

Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement par demi-journées

Modalité d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement sous forme de QCM pour tester ses connaissances

Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de QCM pour voir l'évolution des acquis des apprenants

Après la formation : Enquête à froid sous forme d'entretien téléphonique

Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire