



# L'ESSENTIEL DES ÉLÉMENTS FINANCIERS DU BUSINESS PLAN EN 3 HEURES

Évaluer, présenter et piloter les éléments financiers du Business Plan

Les porteurs de projets opérationnels sont très souvent démunis face aux questions financières qui deviennent de plus en plus présentes dans l'approche des projets. Ils doivent apporter des réponses censées et fiables à trois questions simples : combien coûte le projet, combien rapporte-t'il et quand atteint-on l'équilibre.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

NEW

Ref. : C21CVBUSINESS2

Durée :  
0,4 jour - 3 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 490 € HT

## OBJECTIFS

- Évaluer son projet en Full Costing.
- Simuler la rentabilité du projet selon trois hypothèses : Basse pour rassurer, Haute pour séduire et alternative pour renforcer.
- Maîtriser les valeurs phares à destination des décideurs et être à l'aise avec les chiffres présentés.

## POUR QUI ?

Responsables marketing, chefs de produits, chefs de projet ou porteurs de projet.

## PRÉREQUIS

Connaissance d'un P&L.

## COMPÉTENCES ACQUISES

Évaluer de manière fiable un projet dans le but de convaincre les décideurs.

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Cours en ligne  
E-quiz aval

## PROGRAMME

L'essentiel des éléments financiers du Business Plan en 3 heures

### Découvrir & Partager (Classe Virtuelle 1 – 1h15)

- Phases de Build et de Run : définir les composantes de son projet pour élaborer son business case.
- Construire le P&L de son projet pour évaluer son potentiel business et ROI.
- Déterminer le coût de son projet et sa dimension : règles de calcul et outils.

### Mettre en pratique (Activités individuelles – 45min)

- Coûts pris en compte, niveaux de marge présents : calculer les rentabilités brute et finale de son projet.
- Émettre des hypothèses Basse (Low Case), Haute (High Case) et Alternative pour évaluer son projet.

### S'exercer & Ancrer (Classe Virtuelle 2 – 1h15)

- Marge brute cumulée, valeur actuelle nette, retour sur investissement (ROI)... : valoriser l'attractivité de son projet avec les valeurs financières du business plan.
- Étude de cas : calculer le seuil de rentabilité (Pay Back) pour piloter efficacement son projet.
- Rentabilité brute ou finale après actualisation : faire l'estimation la plus juste pour visualiser son projet.

## INTERVENANTS





Consultant-formateur expert en marketing.

## MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 

