

FINANCER SON DÉVELOPPEMENT



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

A la fin de la session, les participant.es seront en mesure de :

- > Distinguer leurs besoins de financement: investissement, fonctionnement et BFR,
- > Mesurer et évaluer leurs capacités d'emprunt et de remboursement,
- > Construire un plan de financement,
- > Identifier les solutions de financement, les acteurs financiers et les spécificités de chacun,
- > S'approprier les caractéristiques, les étapes et les enjeux d'un tour de table financier.

MÉTHODOLOGIE :

La méthode pédagogique proposée est basée sur :

- > Des apports théoriques, indispensables à la compréhension des notions abordées,
- > Des exercices s'appuyant sur les enjeux rencontrés par les structures participantes, des cas pratiques génériques, et des quizz intermédiaires pour évaluer leurs acquis,
- > La participation des stagiaires sera privilégiée ainsi que le travail en petit groupe.

France Active PACA remettra les supports de cours.

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

31 rue de la République – CS 60 334 – 13 217 MARSEILLE CEDEX 2

04 91 59 85 70

www.franceactive.org

PUBLIC

Dirigeant.e.s en charge de la stratégie financière d'une structure de l'ESS
(jauge max 10 pers.)

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours

LIEU DE LA FORMATION

31 rue de la République – 13002 Marseille

**MOYEN(S)
NÉCESSAIRE(S)**
Ordinateur avec tableur

PROFIL DU FORMATEUR

Chargé(e) d'expertise spécialisé(e) dans l'accompagnement et le financement des structures de l'ESS

JOUR 1 – LES BESOINS DE FINANCEMENT (7H)

- > Définir les trois principaux besoins de financement,
- > Estimer son besoin en fonds de roulement grâce à deux approches, avec un focus sur le plan de trésorerie,
- > Calculer des ratios pour connaître sa capacité d'emprunt et de remboursement,
- > Construire un plan de financement (partie 1).

JOUR 2 – LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT (7H)

- > Construire un plan de financement (partie 2),
- > Connaître les différentes solutions de financement en fonction de ses besoins,
- > Présenter son projet de développement à des financeurs.

NB:

- *Chaque journée sera ponctuée par des cas pratiques, jeux pédagogiques et quizz.*
- *Le programme pourra être adapté en fonction des besoins exprimés par les participant.e.s.*