

Programme “Structurer son activité et financer son lancement”

PUBLIC : Cette formation de 3 jours s'adresse aux créateurs d'entreprise qui souhaitent structurer leur projet, consolider leurs bases financières et se préparer efficacement à présenter leur projet à un financeur.

DURÉE : 3.00 jours, soit 21.00 heures

OBJECTIFS :

- Etre capable de clarifier son projet entrepreneurial, sa vision et ses valeurs
- Etre capable d'Identifier sa cible, structurer son offre et formuler une promesse claire
- Etre capable de construire une première stratégie de prospection commerciale alignée avec son activité
- Comprendre les fondamentaux de la trésorerie d'entreprise et les mécanismes de gestion
- Savoir analyser les causes et les conséquences d'une mauvaise gestion de trésorerie
- Etre capable d'élaborer un plan de trésorerie prévisionnel simplifié sur 6 mois
- Etre capable d'estimer ses besoins financiers et comparer les solutions de financement adaptées
- Savoir identifier les attentes d'un financeur et les objections possibles
- Etre capable de préparer une présentation orale structurée et crédible à destination d'un financeur

PRÉREQUIS :

- Être porteur d'un projet de création d'entreprise ou récemment immatriculée
- Avoir l'ambition d'acquérir des connaissances en matière de structuration et de financement d'entreprise
- Avoir accès à un ordinateur qui dispose d'un accès internet
- Comprendre et parler français

Pour le format distanciel :

- Être à l'aise avec l'outil informatique.
- En matière de logistique, il faut avoir accès à un ordinateur avec micro, caméra et une connexion internet fiable.

DURÉE & SUIVI :

La durée de la formation est de 21h à réaliser en 3 jours durant lesquels le stagiaire et le formateur devront signer des feuilles d'émargement pour justifier de leur présence.

MÉTHODES MOBILISÉES :

- Formation en présentiel ou en distanciel
- Présentation et exposé théorique avec support
- Adaptation en continu de la formation aux attentes formulées par les stagiaires
- Mise en pratique de la théorie exposée
- Formations assurées par Cécile Valette, Pauline Bechet, Charline Blanche, Jory Hairion, Romane Cottreau et Mathilde Laporte

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Fiches outils : complétées individuellement par chaque participant

QCM : les résultats sont évalués pendant et au terme de la formation afin de déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances visées. Pour réussir cette évaluation, le stagiaire doit obtenir au minimum 80% de bonnes réponses.

TARIF :

Le montant de la formation s'élève à 1 590€ HT

PROGRAMME :

JOUR 1 : Structurer son projet et son approche commerciale

Module 1 : Clarifier son projet entrepreneurial

- Vision, mission, valeurs : structuration et verbalisation (fiche projet)
- Analyse de marché : comprendre son environnement et identifier les opportunités
- Identification de la proposition de valeur
- Introduction au choix du statut juridique et ses implications de base (vue d'ensemble)

Module 2 : Identifier sa cible et structurer son offre

- Construction de persona(s) : définir le profil type de son client idéal
- Formulation d'une promesse claire et différenciante
- Structuration de l'offre : description, avantages, prix, format (fiche offre)
- Validation de l'adéquation offre / marché

Module 3 : Élaborer sa première stratégie commerciale

- Choix des canaux et messages clés
- Élaboration d'actions concrètes à court terme (plan de prospection)
- Définition des KPI de réussite commerciale (indicateurs clés)
- Sélection et mise en place des outils de commercialisation (CRM, emailing, réseaux sociaux...)

- Fiche Action - Mon projet entrepreneurial : clarifier son projet, sa vision et ses valeurs
- Fiche Action - Mon persona & mon offre : identifier la cible et structurer l'offre
- Fiche Action - Mon plan d'actions commerciales : construire une première stratégie de prospection commerciale

JOUR 2 : Comprendre et anticiper sa trésorerie

Module 4 : Les fondamentaux de la trésorerie

- Définitions et notions clés : solde, flux, trésorerie vs rentabilité, logique de pilotage
- Différencier les entrées et sorties de fonds : encaissements et décaissements
- Comprendre l'impact du délai de paiement clients/fournisseurs
- Identifier les indicateurs simples pour suivre sa trésorerie au quotidien

Module 5 : Diagnostiquer une situation tendue

- Analyse d'exemples concrets d'entreprises confrontées à des tensions de trésorerie
- Identifier les causes possibles
- Mesurer les conséquences sur l'activité
- Présenter les leviers correctifs

Module 6 : Construire un plan de trésorerie prévisionnel

- Comprendre le rôle du plan de trésorerie dans la gestion d'entreprise
- Élaborer un prévisionnel sur 6 mois
- Intégrer les hypothèses de ventes, charges, délais de règlement, saisonnalité
- Lien avec le business plan et le business model pour anticiper les besoins de financement

Évaluations :

- QCM final sur les fondamentaux de la trésorerie (réalisé en fin de session – 80 % de bonnes réponses requis).
- Fiche Action - Mon plan de trésorerie prévisionnel : anticiper les flux financiers à venir

JOUR 3 : Financer son projet et convaincre un financeur

Module 7 : Estimer ses besoins et identifier les financements possibles

- Identification des besoins matériels, humains et financiers liés au lancement ou au développement
- Distinction entre besoins ponctuels et besoins récurrents
- Comparatif des solutions de financement
- Évaluation des avantages, limites et conditions d'accès à chaque solution

Module 8 : Comprendre les attentes des financeurs

- Décoder les critères d'analyse des banques et autres financeurs



Morpho SARL - Centre d'affaires, de Formation et de Coworking 190 rue Topaze - 13510 Equilles
RCS AIX 810486019

- Comprendre l'importance des indicateurs financiers et non financiers dans la décision
- Préparer ses réponses aux objections courantes : risques, garanties, prévisions optimistes/pessimistes

Module 9 : Présenter son projet à l'oral

- Structurer un argumentaire clair et convaincant
- Gérer le stress et soigner sa posture professionnelle
- Travailler l'intonation, le rythme et la gestion du temps dans un pitch court
- Adapter son discours en fonction du profil du financeur et de ses attentes

Évaluations :

- Fiche Action - Mes besoins et ressources : estimer ses besoins financiers et identifier les solutions de financement
- Fiche Action - Mon pitch financeur : rédaction d'un argumentaire complet de présentation du projet