Programme de formation France Active

IF2703

Construire sa stratégie de financement

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés
MPA-OCCITANIE

INTRODUCTION

Comment penser sa stratégie de financement ? Par où commencer ? Comment solliciter des financeurs ? Qui sont-ils ? Quels outils de financement puis-je mobiliser ?

La formation *Construire sa stratégie de financement* vous permettra de répondre à ces questions essentielles. Vous saurez notamment comment évaluer vos besoins en financement, identifier les différents outils de financement et quand les mobiliser selon vos besoins et votre phase de vie. Vous serez outillé pour aller solliciter des partenaires financiers avec la bonne posture et lancer votre levée de fonds.

POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION

Penser et construire une stratégie de financement est essentiel pour assurer la pérennité d'une structure, quelle que soit sa taille, son statut juridique et sa phase de vie. Parce qu'elles sont confrontées à des enjeux de rentabilité particuliers mais aussi à des besoins bien spécifiques, les structures à fort impact et de l'économie sociale et solidaire ont besoin d'une approche adaptée pour aller chercher et lever des fonds.

Les structures commerciales engagées, associatives et de l'économie sociale et solidaire peuvent s'adresser à différentes catégories de financeurs spécifiques à leurs secteurs (subventionneurs, financeurs solidaires, collectivités, fondations, …) en complément d'acteurs classiques du financement (banques, investisseurs, …).

Il est incontournable de comprendre qui sont ces différents financeurs, et quels outils mobiliser selon son statut juridique et sa phase de vie. De même, il s'agit de bien repérer les « effets leviers » pour réussir un tour de table financier.

Cette formation est recommandée pour les dirigeant-e-s ou porteurs de projet qui ont besoin de financer leur développement et ne savent pas trop comment si prendre.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectifs généraux

- Identifier les outils et les acteurs du financement
- Savoir mener un tour de table

- Être à l'aise pour communiquer avec les financeurs

Objectifs spécifiques

- Comprendre les enjeux d'une stratégie de financement
- Savoir évaluer ses besoins en financement
- Comprendre quand et comment mobiliser les outils de financement
- Appréhender les différents tours de table possibles
- Evaluer ses capacités d'endettement

LE PROGRAMME EN DETAIL

Evaluer ses besoins en financement :

- Différentes catégories de besoins : fonctionnement, investissement, besoin en fonds de roulement, trésorerie
- Méthode et outils d'évaluation des besoins

Identifier les outils de financement et savoir quand et comment les mobiliser :

- Distinguer les fonds propres, quasi-fonds propres, dettes, subventions, …
- Mobiliser les bons outils selon sa phase de vie et son statut juridique
- Evaluer sa capacité à s'endetter

Mobiliser un tour de table au service de sa levée de fonds :

- Travail sur les représentations et les craintes face aux financeurs
- Comprendre les différents tours de table

Communiquer avec les financeurs :

- Comprendre les enjeux et attentes des financeurs
- Les supports de communication : enjeux du plan d'affaire et du pitch deck

FORMAT

Deux jours de formation en présentiel (14 heures)

NOTRE APPROCHE PEDAGOGIQUE

Méthodes pédagogiques

Éléments théoriques de compréhension
Pédagogie active basée sur :

- L'analyse en groupe de cas pratiques
- La stimulation des interactions dans le groupe et l'apprentissage entre pairs
- L'utilisation de l'expérience professionnelle des participants dans les exercices

Apprentissage basé sur l'autonomie de l'apprenant grâce au e-learning
Application d'outils à son projet professionnel

Evaluation

Evaluation des compétences : questionnaire identique avant la formation / après la formation

Evaluation formative en cours d'apprentissage : activité de questionnement du formateur afin de surveiller la compréhension et les progrès de l'apprenant tout au long de la formation

Evaluation de la satisfaction : tour de table de clôture et questionnaire de satisfaction à chaud

A qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux dirigeant(e)s dans le secteur associatif et de l'économie sociale et solidaire, ou porteurs de projet, qui ont besoin de financer leur développement et ne savent pas trop comment si prendre.

Condition et pré-requis

Pas de pré-requis pour cette formation.

FRANCE ACTIVE OCCITANIE - MPA

Lieu de la formation

Tiers Lieu des Imaginations Fertiles
2 Rue Raymond Lizop
31100 Toulouse

Salle de formation de 35 m2 d'une capacité de 18 personnes, wifi, accessible aux personnes en situation de handicap

Formateur.rice

Spécialisé.e dans la gestion et la finance des TPE et des structures de l'ESS avec plusieurs années d'expérience dans l'animation de formations et d'atelier en pédagogie active.

Prix

Tarif, prix à la journée de formation :

- Associations et entreprises solidaires avec un CA inférieur à 250k€ : 455 € / jour
- Associations et entreprises solidaires avec un CA supérieur à 250k€ : 555 € / jour

Dates

18 novembre 2027 en présentiel / 9h30-17h30
19 novembre 2027 en présentiel / 9h30-17h30

Vous souhaitez échanger avec nous ? Vos contacts :

Léa Robine
Chargée du centre de formation
07 75 67 57 68
l.robine@fa-mpa-occitanie.org

France Active MPA - Occitanie
32, rue de la Caravelle
31500 Toulouse
05 62 73 16 53
contact@fa-mpa-occitanie.org