

CRÉATION D'ENTREPRISE

Module 8 : Financer son projet et tenir sa trésorerie

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures. Module 8 du parcours Création d'entreprise (10 modules d'une journée), suivable seul ou dans le parcours complet.

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Huitième module du parcours Création d'entreprise, suivable seul. La première cause de disparition des jeunes entreprises n'est pas l'absence de clients mais l'absence de trésorerie au mauvais moment. Cette journée traite les deux volets : où chercher de l'argent quand on démarre, et comment tenir un plan de trésorerie qui vous prévienne un mois avant le mur.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : chiffrer son besoin de financement en intégrant le besoin en fonds de roulement et une réserve de sécurité ; identifier les leviers permettant de réduire ce besoin avant de le financer ; distinguer les principaux dispositifs de financement et leurs exigences respectives ; construire un compte de résultat prévisionnel et un plan de financement en trois hypothèses ; établir un plan de trésorerie mensuel intégrant les décalages de paiement ; présenter et défendre son dossier devant un financeur.

Prérequis

Disposer d'un projet chiffrable : offre, prix et hypothèse de volume, même provisoires. Savoir utiliser un tableur simple. Aucune connaissance financière préalable.

Publics visés

Créateurs constituant un dossier bancaire ou une demande d'aide, dirigeants de jeunes TPE confrontés à des tensions de trésorerie, repreneurs d'une petite activité, conjoints associés en charge de la gestion financière.

Programme détaillé

1. Chiffrer son besoin

Investissements de démarrage, besoin en fonds de roulement, réserve de sécurité, revenu personnel minimum pendant la montée en charge. Le besoin réel est presque toujours supérieur à l'estimation initiale.

2. Démarrer avec peu

Réduire le besoin avant de chercher à le financer : matériel d'occasion, location, sous-traitance, démarrage progressif, autofinancement par les premiers clients.

3. Panorama des financements

Apport personnel, prêt bancaire et garanties, prêt d'honneur, aides régionales et dispositifs France Num, subventions, financement participatif, investisseurs. Ce que chacun exige et à quelle échéance.

4. Aides et accompagnements

Dispositifs liés à la situation du créateur, réseaux d'accompagnement, structures d'appui régionales en Occitanie et ailleurs. Où se renseigner et dans quel ordre solliciter.

5. Construire son prévisionnel

Compte de résultat prévisionnel et plan de financement, sur tableur fourni. Hypothèses de chiffre d'affaires prudentes, moyennes et optimistes.

6. Le plan de trésorerie mois par mois

Encaissements et décaissements réels, décalages de paiement, échéances fiscales et sociales. Repérer les mois de tension avant de les vivre.

7. Préparer et défendre son dossier

Ce qu'un financeur lit, ce qui le rassure, ce qui l'inquiète. Entraînement à la présentation orale du projet en cinq minutes.

Livrable de fin de session

Votre besoin de financement chiffré, votre prévisionnel en trois hypothèses, votre plan de trésorerie sur douze mois et la liste ordonnée des financements à solliciter.

Moyens et méthodes pédagogiques

Construction du prévisionnel et du plan de trésorerie du participant sur un classeur fourni, alimenté par ses propres hypothèses. Entraînement à la présentation orale du projet en cinq minutes, avec questions du groupe en position de financeur. Les dispositifs présentés sont sourcés et datés : les participants sont invités à vérifier les conditions en vigueur auprès des organismes concernés avant tout dépôt. Groupe limité à 8 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur l'aisance avec les notions financières et l'avancement du projet. Évaluation intermédiaire du chiffrage du besoin, sur la complétude des postes et la prise en compte du besoin en fonds de roulement. En fin de journée, présentation orale du dossier évaluée selon une grille critériée portant sur la cohérence du prévisionnel, la prudence des hypothèses, l'identification des mois de tension et la capacité à répondre aux questions d'un financeur.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/financer-projet-tenir-tresorerie/>