

Programme de formation France Active

IF2602

**Financer sa stratégie
d'investissement**

INTRODUCTION

Vous avez construit une stratégie d'investissement pour assurer votre développement, mais vous ne savez pas comment vous y prendre pour la faire financer ?

Grâce à cette formation vous serez en mesure d'identifier les financeurs pertinents et de mener un tour de table pour financer ces investissements.

POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION

Face à l'environnement de plus en plus contraint dans lequel évoluent les projets d'utilité sociale, il devient important de prendre les devants et d'assurer le développement de son projet. Un programme d'investissement peut apporter des moyens supplémentaires pour lancer une nouvelle activité, adapter leur activité actuelle, générer des effets d'échelle dans le cadre d'un rapprochement... et permettre de faire face à un décalage de revenus dans le temps.

Si vous avez identifié la stratégie qui vous permettra de redonner de l'air à votre structure et d'être résiliente face au contexte actuel, vous aurez besoin de méthode spécifiques afin de d'identifier les bons financeurs et réussir votre tour de table.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectifs généraux

- Se préparer à lancer un tour de table pour financer son projet d'investissement
- Estimer ses besoins, ses capacités
- Choisir ses financeurs

Objectifs spécifiques

- Se préparer à lancer un tour de table pour financer son projet d'investissement
- Mener une estimation sur ses besoins en financements

- Identifier les solutions de financements adaptées au projet et à son stade de développement
- Lister les profils de financeurs et identifier les codes et modes de décision des financeurs
- Déterminer les constituants nécessaires pour choisir ses financeurs et argumenter son projet
- Analyser et expliquer un plan de financement
- Préparer et animer les rencontres avec les financeurs

LE PROGRAMME EN DETAIL

Module E-learning :

Préparez-vous à lancer votre tour de table financier :

- Briser les idées reçues sur le tour de table, pour en avoir une vision claire et démystifiée
- Identifier les étapes du tour de table pour mieux se projeter
- Appréhender son tour de table avec la bonne posture et le bon état d'esprit pour le mener avec succès

Présentiel :

- Estimer ses besoins de financement
- Mesurer et évaluer ses capacités d'emprunt et de remboursement
- Identifier les solutions de financements et leurs caractéristiques clés
- Maîtriser les caractéristiques des différentes solutions de financement pour les adapter à ses besoins
- Définir ses propres critères pour choisir un acteur financier
- Identifier les différents acteurs financiers sur son territoire et caractériser leurs critères de décision afin de mieux argumenter son projet
- Lire et analyser un plan de financement sur un calendrier prévisionnel
- Préparer et présenter un script financier pour convaincre lors d'un tour de table synchrone collectif

FORMAT

Un module e-learning et deux journées de formation (14 heures) en présentiel.

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

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 une stratégie d'investissement claire et qui souhaitent la faire financer.

Condition et pré-requis

Avoir suivi la formation *Construire sa stratégie d'investissement* ou posséder les compétences équivalent à cette formation.