FINANCE OPÉRATIONNELLE

# Financement de la croissance : structurer le besoin, choisir les sources et négocier

La croissance consomme de la trésorerie avant d'en produire. Les entreprises qui accélèrent découvrent souvent trop tard que leur besoin en fonds de roulement augmente plus vite que leur résultat. Les financements sont alors recherchés dans l'urgence ce qui réduit le choix des sources et dégrade les conditions obtenues. Ces deux jours s'adressent à des praticiens confirmés. Le participant apprend à quantifier le besoin de financement induit par un plan de croissance puis à construire un plan combinant plusieurs sources. Il travaille l'articulation entre dette et fonds propres ainsi que la négociation des conditions et des engagements contractuels.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **2 jours — 14 h** | **Présentiel ou à distance** | **À partir de 2 079 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Directeurs financiers dirigeants d'entreprise responsables du financement et conseils intervenant sur des opérations de croissance.

**PRÉREQUIS**
Maîtriser l'analyse financière et la construction d'un prévisionnel de trésorerie.

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Quantifier le besoin de financement induit par un plan de croissance
- Distinguer le financement du cycle d'exploitation et celui des investissements
- Comparer les sources de financement selon leur coût et leurs contraintes
- Structurer un plan de financement combinant dette et fonds propres
- Négocier les conditions et les engagements contractuels associés

## 03 Programme détaillé

### M1 Quantifier le besoin

- Mesurer ce que la croissance va coûter en trésorerie
- Projection du besoin en fonds de roulement lié à la montée en activité
- Besoins d'investissement et calendrier de décaissement
- Construction d'un plan de trésorerie sur plusieurs exercices
- Identification du point de tension maximale
- Cas pratique : Projection du besoin de trésorerie d'une entreprise doublant son activité sur trois ans avec son calendrier de tension.

### M2 Les sources disponibles

- Comparer au-delà du taux affiché
- Financements du cycle d'exploitation et mobilisation du poste client
- Dette bancaire à moyen terme et financements désintermédiés
- Fonds propres quasi-fonds propres et dilution associée
- Coût complet d'une source incluant ses contraintes indirectes
- Atelier : Les participants comparent trois montages répondant au même besoin puis explicitent ce que chacun impose à l'entreprise.

### M3 Structurer le plan de financement

- Combiner les sources sans créer de point de rupture
- Articulation des maturités avec le profil de flux attendu
- Équilibre entre dette et fonds propres et effet sur la structure
- Ordre de priorité des sources et garanties consenties
- Marges de manœuvre conservées pour les besoins non anticipés
- Cas pratique : Construction d'un plan de financement complet puis vérification de sa tenue en cas de retard de six mois sur le plan.

### M4 Négocier et tenir les engagements

- Ce qui se joue après la signature
- Préparation du dossier remis aux financeurs
- Négociation des conditions financières et des sûretés demandées
- Engagements de ratios et conséquences d'un franchissement
- Relation avec les financeurs pendant la vie du financement
- Mise en situation : Chaque participant négocie face à un prêteur qui exige des engagements de ratios contraignants.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**
Présentiel ou à distance

**LIEU / FORMAT**
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

**MÉTHODES MOBILISÉES**
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

**ENCADREMENT**
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 2 079 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr