

CAP CABINET · PROFESSIONS LIBÉRALES

Financer ses ambitions

Programme détaillé disponible · dates à confirmer

Référence : notariat-financer-ses-ambitions

01 Pourquoi cette formation ?

Quel montant demander, pour quelle durée, et comment montrer que le projet tient aussi si les recettes tardent ?

02 Objectifs et résultats attendus

Transformer une intention de développement en projet chiffré, éprouver son besoin de trésorerie et défendre une demande de financement.

- Délimiter et chiffrer un projet.
- Identifier son besoin de trésorerie et un point bas daté.
- Éprouver un scénario prudent, sans double comptage.
- Comparer montant, durée, coût complet, garanties et disponibilité des financements.
- Présenter sa demande et répondre aux objections.

03 Public et prérequis

Public concerné

Dirigeants, professionnels libéraux, associés, responsables d'activité, créateurs et repreneurs préparant une décision de développement et disposant des bases de gestion.

Prérequis et positionnement

Distinguer chiffre d'affaires, résultat et trésorerie ; comprendre HT/TTC et lire un tableau de flux. Avoir suivi « Prendre les commandes » ou disposer d'acquis équivalents. Calculatrice suffisante ; tableur utile mais non obligatoire.

04 Durée et organisation

1 journée · 7 h hors pauses, repas et formalités. Horaires types : 9 h-12 h 45 et 14 h-17 h 45, avec une pause de 15 minutes par demi-journée

Présentiel de référence ; classe virtuelle possible selon la session, sans groupe simultanément en salle et à distance.

Groupe recommandé : 6 à 12 participants. Une, deux ou trois journées au choix après positionnement ; aucun parcours complet imposé.

05 Programme pédagogique

Matin · 3 h 30 de pédagogie

01 · Cadrer la décision à financer | 20 min

Définir le résultat recherché, le périmètre, la personne qui décide et l'alternative sans engagement immédiat. Séparer ressources propres disponibles, crédit demandé et sommes détenues pour autrui. Mise en pratique. Choisir les hypothèses de départ du projet commun HORIZON Développement.

02 · Relier le projet au cycle d'exploitation | 40 min

Comprendre les décalages de facturation, paiement, stocks ou encours selon le cas. Un recrutement, un équipement ou des locaux peuvent créer un besoin avant les recettes ; identifier demande, capacité et qualité à préserver. Mise en pratique. Repérer les besoins de démarrage et deux causes de tension dans le projet.

03 · Construire le mini business plan | 60 min

Coût initial, frais de mise en route, charges mensuelles, marge et activité nécessaire. Distinguer recette attendue, contribution économique et remboursement d'un financement ; expliciter les moyens et la montée en charge. Mise en pratique. Compléter un modèle préstructuré sur douze mois et un tableau des besoins et ressources. [R1]

04 · Prévoir les treize premières semaines | 60 min

Replacer les flux dans le calendrier de l'activité existante : TVA selon le cas, cotisations, dette, dépenses et recettes. Identifier le besoin maximal sans additionner deux fois le même investissement ou le même décalage d'exploitation. Mise en pratique. Compléter les semaines décisives d'une matrice guidée et rapprocher le besoin du plan de financement.

05 · Éprouver un scénario prudent | 30 min

Tester une montée en charge plus lente, un retard d'encaissement ou un surcoût. Chiffrer des leviers : facturation, relance, acompte compatible, report négocié ou phasage du projet. Les conditions de règlement restent à respecter. [R2] Mise en pratique. Actualiser le point bas et distinguer une action maîtrisable d'une hypothèse à confirmer.

Après-midi · 3 h 30 de pédagogie

06 · Comparer les solutions et leurs conditions | 50 min

Prêt pour un besoin durable, découvert autorisé pour un décalage identifié ; crédit-bail ou mobilisation de créances comme alternatives à situer. Comparer taux, frais, assurance, garanties, durée, différé, coût de sortie et remboursements. Mise en pratique. Étudier deux offres fictives sur un même besoin ; ne pas choisir sur la seule mensualité.

07 · Préparer un rendez-vous bancaire utile | 40 min

Présenter le projet, les ressources propres, le montant et la durée demandés, la capacité de remboursement et le scénario prudent. Classer les pièces à réunir et les points à négocier ; préparer la discussion sur une caution. Mise en pratique. Rédiger un argumentaire d'une page et trois réponses aux objections probables.

08 · Présenter, recevoir une objection et ajuster | 60 min

Simulation en trinômes : porteur du projet, interlocuteur bancaire et observateur. Expliquer les chiffres, reconnaître une incertitude, reformuler la demande et convenir d'une suite sans promettre un résultat financier. Mise en pratique. Trois rotations : chaque participant présente sa demande, reçoit un retour et améliore sa formulation.

09 · Vérifier les acquis et corriger | 45 min

Cas individuel nouveau : coût et besoin, point bas, financement, risque et réponse argumentée à une objection. Correction et reprise ciblée incluses dans les quarante-cinq minutes. Mise en pratique. Évaluation sur vingt points ; cohérence des hypothèses et conditions autant que justesse des calculs.

10 · Installer le suivi du projet et de la trésorerie | 15 min

Fixer responsables, actualisation hebdomadaire, conditions de déblocage et prochain jalon. Identifier ce qui doit être obtenu avant tout paiement ou engagement ; vérifier les nouvelles coordonnées bancaires par un canal indépendant. Mise en pratique. Finaliser la demande, deux actions de trésorerie et la prochaine revue.

06 Mise en pratique et livrables

Situation travaillée

HORIZON Développement : chiffrer un projet d'équipement fictif, tester les décalages de recettes puis simuler le rendez-vous bancaire en trinômes. Chaque participant présente, reçoit un retour et ajuste son argumentation.

Production attendue

Un mini business plan pédagogique, une trésorerie à treize semaines, une comparaison de financements et un argumentaire bancaire testé.

07 Méthodes et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports courts, matrices préstructurées, cas fictifs, travail individuel, binômes ou trinômes, corrections commentées et évaluation individuelle finale.

Évaluation des acquis

Cas individuel sur 20 points : chiffrage, calendrier de trésorerie, scénario prudent, cohérence du financement et argumentation. Repère : 14/20, sans erreur critique non corrigée ; correction et reprise incluses.

08 Intervenants, supports et suivi

Intervenant

Intervenant expérimenté en trésorerie, financement d'entreprise et pédagogie pratique, confirmé pour la session. Contribution ciblée possible à la présentation et à la simulation bancaire.

Supports et inclusions

Productions pédagogiques en séance, évaluation avec correction, bilan des acquis et attestation de réalisation prévus. Papier et calculatrice suffisent ; aucun logiciel payant requis. Les supports détaillés, grilles de positionnement et corrigés seront développés séparément ; ils ne sont pas joints à ce programme.

Après la formation

Aucun travail préparatoire ni intersession pédagogique obligatoire. Seul le bref positionnement avant inscription est réalisé hors des 7 heures. Mise en application ultérieure facultative ; aucun suivi accompagné automatique annoncé.

Repères documentaires

Sources générales repérées au 15 octobre 2026. Vérifier les versions, régimes et clauses applicables avant chaque session ; ces repères ne valent pas audit d'une entreprise. [R1] Bpifrance Création, plan de financement initial et prévisions de projet. Source [R2] Code de commerce, art. L. 441-10 ; DGCCRF, délais de paiement entre professionnels. Source [R3] DGFIP, régimes de TVA : incidence sur le besoin et les flux. Source [R4] Code du travail, art. L. 6353-8 : informations préalables. Source

[Consulter la source documentaire 1](#)

[Consulter la source documentaire 2](#)

[Consulter la source documentaire 3](#)

[Consulter la source documentaire 4](#)

09 Tarifs et conditions

Inter · 1 atelier de 7 h

490 € par personne · sans TVA

Inter · 2 ateliers au choix · 14 h

930 € par personne · sans TVA

Inter · les 3 ateliers · 21 h

1 290 € par personne · sans TVA

Intra · session dédiée à votre équipe

Sur devis distinct, selon le groupe et l'organisation

Le forfait est choisi à la réservation. Si vous réduisez votre parcours, le montant total est recalculé selon les ateliers effectivement suivis : 490 € pour un, 930 € pour deux, 1 290 € pour trois. Le tarif réduit par journée d'un forfait incomplet n'est pas conservé. Toute somme versée en trop est régularisée et remboursée ; un complément éventuel est facturé. Les échéances de règlement figurent dans la convention ou le contrat avant inscription. Exemples : deux ateliers réservés et un suivi = 490 € au total ; trois réservés et deux suivis = 930 € ; trois réservés et un suivi = 490 €. Si le forfait avait été réglé intégralement, les remboursements correspondants sont de 440 €, 360 € et 800 €. Déplacement, hébergement et repas non inclus. Aucun suivi accompagné automatique.

10 Dates et inscription

Cycles à Angers et Paris en cours de programmation. Les dates seront publiées après validation.

[Consulter le calendrier actualisé](#)

[Demander une date ou une proposition](#)

[Poser une question](#)

11 Accessibilité et adaptation

Court positionnement avant inscription, hors des 7 h. Dates, prix, lieu ou accès, intervenants, contacts, règlement intérieur et conditions financières communiqués avant inscription définitive. Besoins d'adaptation étudiés confidentiellement. Formation non diplômante et non certifiante. Assistance à distance précisée pour la session. Pas de dossiers réels de clients, patients ou salariés ni de données commerciales confidentielles à transmettre. Un dossier pédagogique, pas un business plan certifié ni un dossier bancaire individualisé prêt au dépôt. Aucun financement obtenu ou résultat financier garanti.

Un besoin complémentaire ou une situation particulière à travailler ? Écrivez-nous pour étudier l'adaptation de cette formation.

Les adaptations, leur faisabilité et leurs éventuelles conditions sont étudiées avec vous avant inscription.

[Décrire mon besoin d'adaptation](#)

12 Pour poursuivre

Une suite facultative, à choisir selon votre objectif et vos acquis. Chaque formation conserve ses prérequis, son tarif et ses dates.

[Sécuriser ses engagements](#)

Avant de signer un financement, un bail ou un autre engagement lié au projet, repérer les pouvoirs, garanties, obligations et conditions de sortie.

[Être aidé à choisir la suite](#)

ACCOMMODO · 79 avenue de la République, 44600 Saint-Nazaire

02 40 24 36 61 · contact@accommodo.fr

[Consulter cette formation en ligne](#)