

Spécial Création d'entreprise

Module 8 :

Je finance mon business et gère mes ressources

Apprenez à choisir le bon mode de financement, identifier les aides disponibles, et maîtriser votre cashflow pour assurer la pérennité de votre entreprise.

<https://agence-strategies.fr/>



Sylvain Guéraiche

- ❖ Entrepreneur du web depuis 1999 (directeur d'agence)
- ❖ Enseignant en Marketing et E-commerce Université de Rouen
- ❖ Enseignant grandes écoles : ISCOM, NWS, MyDigitalSchool, CNAM,...
- ❖ Formateur CCI Normandie et éditeur E-commerce
- ❖ Organisateur d'événements B2B (Palais Brongniart, Paris Retail Week, Normandigital,...) et concerts produits à la TV
- ❖ Président du Club business 76
- ❖ Administrateur du cluster Normandigital et membre NWX



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)



Sylvain Guéraiche

- ❖ Certification en cours de Chef de projet IA (réussite formation 86,5% de bonnes réponses)
- ❖ Accompagnement de plus d'une centaine d'entreprises (BE éolien, E-commerce, industrie, B2C, formation,...)
- ❖ 2006 : Sport-Elec, C.A. e-commerce X 2, C.A. Espagne X 6
- ❖ 2008 : orga d'un événement Palais Brongniart (CNRS, OSEO)
- ❖ 20012 / 2018 : exposant Paris Retail Week
- ❖ 2017 / 2022 : 15000 jouets collectés pour les Restos du Coeur lors de concerts produits sur France 3 de 2020 à 2022, partenariats nationaux et institutionnels



Diplôme Responsable du
Marketing digital avec mention
(ISM, Paris, 2018)

Objectifs de ce module



Choisir le financement adapté

Comprendre les différentes options de financement et sélectionner celle qui correspond le mieux à votre projet et vos ambitions.



Identifier les aides

Découvrir les subventions et dispositifs d'accompagnement disponibles au niveau local, régional et national.



Gérer les relations financières

Maîtriser les interactions avec investisseurs et banques pour négocier les meilleures conditions.



Maîtriser le cashflow

Assurer la pérennité financière en suivant et anticipant les flux de trésorerie de votre entreprise.

Bootstrapping vs levée de fonds : quelle stratégie choisir ?

Bootstrapping

**Financer avec vos ressources
propres**

- Évaluez vos économies et revenus disponibles
- Calculez les besoins pour le MVP et premières ventes
- Priorisez les dépenses essentielles : production, marketing, outils

Avantage : vous gardez le contrôle total de votre entreprise

Levée de fonds

Chercher des investisseurs externes

- Préparez un pitch deck clair et complet
- Identifiez business angels, fonds VC et réseaux
- Participez à des événements pour rencontrer investisseurs

Avantage : accélérez la croissance mais diluez la propriété



Exemples concrets de financement

Scénario bootstrapping

Investissement initial : **5 000€**

- Création d'une landing page professionnelle
- Production de 50 premiers produits
- Lancement d'un test publicitaire ciblé

Résultat : validation du concept avec budget maîtrisé

Scénario levée de fonds

Objectif de levée : **50 000€**

- Production de 500 unités pour répondre à la demande
- Création d'un tunnel de vente complet
- Campagne marketing d'envergure

Résultat : croissance rapide et scaling accéléré

Subventions et aides locales : comment les obtenir

1

Contactez la CCI et votre mairie

Identifiez les dispositifs d'accompagnement disponibles dans votre région et prenez rendez-vous avec les conseillers.

3

Préparez votre dossier

Constituez un dossier simple incluant : projet, objectifs clairs, et budget prévisionnel détaillé.



Exemple : les subventions pour création d'entreprise innovante peuvent financer jusqu'à 10 000€ pour un projet testé avec MVP.

2

Recherchez les programmes nationaux

Explorez Bpifrance, France Active, et les subventions innovation adaptées à votre secteur d'activité.



Prêts bancaires et investisseurs privés

Prêts bancaires

Pour financer le lancement ou l'expansion

1. Préparez un business plan chiffré complet
2. Comparez les offres : taux, durée, garanties
3. Négociez des conditions adaptées

Avantage : vous gardez le contrôle mais devez rembourser

Investisseurs privés

Business angels ou crowdfunding

1. Créez un pitch clair et impactant
2. Participez à des réseaux et événements
3. Définissez ce que vous offrez en échange

Avantage : fonds + conseils mais dilution du capital



Maîtriser le cashflow : la clé de la pérennité



Suivez toutes les entrées et sorties

Utilisez un tableau Excel ou des outils comme QuickBooks ou Pennylane pour tracer chaque transaction financière.



Constituez un fonds de réserve

Prévoyez une trésorerie pour couvrir 2 à 3 mois de dépenses afin de faire face aux imprévus.

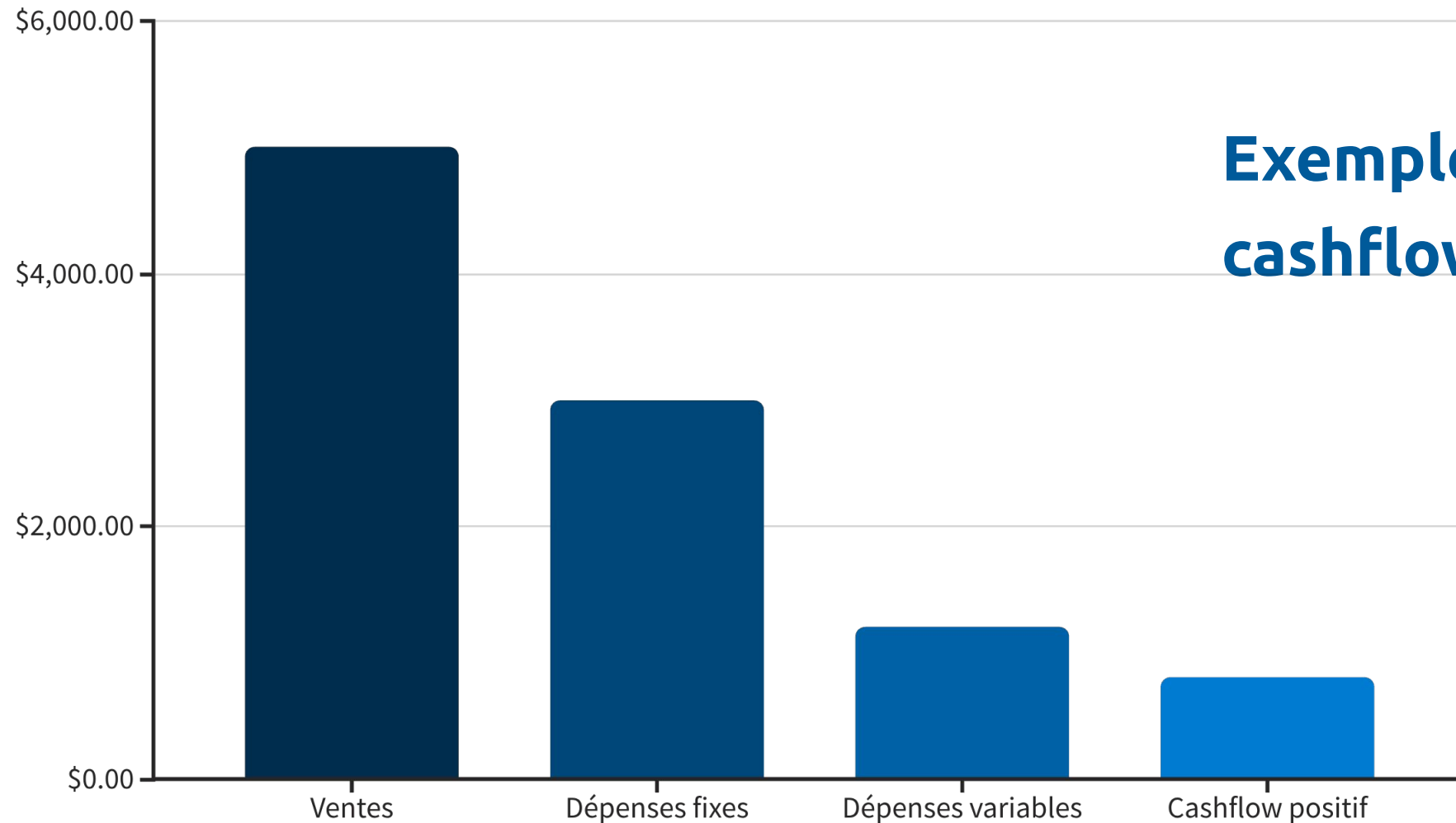


Identifiez les périodes critiques

Anticipez les pics et creux d'activité pour ajuster votre production et vos investissements marketing.

Le cashflow représente l'argent entrant versus l'argent sortant : c'est la clé absolue de la survie de votre business.

Exemple de gestion de cashflow



Dans cet exemple, le cashflow positif de 800€ peut être investi dans la croissance ou gardé en réserve pour sécuriser l'activité.

📌 💡 **Astuce** : suivez votre cashflow quotidiennement ou hebdomadairement pour anticiper les besoins et éviter les découverts bancaires.

Exercices pratiques pour passer à l'action

1 Calculez vos besoins initiaux

Évaluez le budget nécessaire pour les 3 premiers mois : MVP, marketing, et outils essentiels.

2 Choisissez votre stratégie

Décidez entre bootstrapping ou levée de fonds selon vos ressources actuelles et vos objectifs de croissance.

3 Identifiez les aides disponibles

Recherchez au moins 2 subventions ou dispositifs d'aide locaux adaptés à votre secteur d'activité.

4 Préparez votre pitch

Créez une présentation simple mais percutante pour investisseurs ou plateforme de crowdfunding.

5 Créez un prévisionnel financier

Établissez un tableau de cashflow sur 6 mois et identifiez les périodes critiques nécessitant une attention particulière.

Points clés à retenir

Le financement adapté

Choisissez entre bootstrapping pour garder le contrôle ou levée de fonds pour accélérer la croissance.

Les aides existent

De nombreuses subventions et dispositifs d'accompagnement sont disponibles : renseignez-vous activement.

Le cashflow est roi

Une gestion rigoureuse de votre trésorerie assure la pérennité et le développement de votre entreprise.

Vous avez maintenant toutes les clés pour financer et gérer durablement votre business. Passez à l'action !





Sylvain Guéraiche,
expert digital depuis 1999,
formateur CCI,
enseignant Université
et écoles supérieures.

**“Pour un accompagnement personnalisé sur votre projet,
l'Agence Stratégies vous conseille
sur tout votre parcours entrepreneurial,
quel que soit votre secteur,
quel que soit votre stade d'avancement.”**

Sylvain Guéraiche

Contactez-nous :

