FORMATION

Pour les accompagnants d'entreprises dans les territoires

Ré-INDUSTRIALISATION

Appui à la levée de fonds et construction d'une offre de services pour les entreprises industrielles - Cluster Invest

Durée : 3 jours en présentiel + possibilités de modules optionnels d'accompagnement
Dates : infos sur la page web
Lieu : infos sur la page web
Frais pédagogiques : infos sur la page web

Virginie Corvellec
Fondatrice de la société Mandarine CODI, agence d'innovation (CV disponible sur demande)

Jean-Yves Longère, Consultant
expert, Ex-DG et fondateur du pôle de compétitivité Pégase devenu SAFE Cluster, Ex DG de l'agence de développement économique de la Région Sud PACA (CV disponible sur demande)

Pourquoi cette formation ?

Cette formation est un des piliers du programme Cluster Invest qui vise à réindustrialiser les territoires par l'innovation durable.
Les PME industrielles innovantes ont de forts besoins en fonds propres, en particulier au moment de l'industrialisation de leur innovation. Accompagner ces entreprises dans leur levée de fonds représente un service à forte valeur ajoutée.
Cette formation vous outillera sur : la stratégie de financement, l'identification des investisseurs publics et privés, la compréhension des attentes des investisseurs et la posture à adopter.
Elle vous permettra également de créer un service d'accompagnement aux entreprises de votre cluster : diagnostic des besoins, proposition d'une offre de soutien à l'industrialisation, modèle économique, plan d'actions.

Objectifs généraux

- Définir, construire et structurer un projet de développement pour le rendre finançable,
- Evaluer les besoins en financement à chaque étape et établir la stratégie de développement,
- Comprendre la levée de fonds et les investisseurs - vocabulaire et posture à adopter,
- Définir et monter une offre de soutien à l'industrialisation et à la capitalisation de ses PMI

FORMATION
Pour les accompagnants d'entreprises dans les territoires

Programme jour 1

Appui à la levée de fonds des post startups et des PME industrielles

9h00-10h30 - **Savoir définir son projet de développement et ses besoins en financement**

Construire une stratégie de développement du projet
- Définir clairement le projet et sa trajectoire dans le temps et valider son adéquation à la stratégie de l'entreprise
- Définir les étapes de développement du projet
- L'industrialisation, une étape critique et un enjeu et risque majeur

Partage d'expériences de vos réalités & Exercice autour de la stratégie de développement

Pause

10h30-12h30 - **Stratégie de financement, le levier des aides publiques**

Construire une stratégie de financement
- Déterminer les ressources humaines et financières nécessaires au développement du projet
- Comprendre l'organisation des aides publiques
- Les financements publics à l'innovation, levier de financement privé

12h30-14h - **pause déjeuner (non inclus dans les frais de formation)**

14h00 - 15h30 - **Les typologies d'investisseurs privés**

Comprendre leurs attentes
- Identifier les investisseurs à chaque étape du projet
- Comprendre la démarche de levée de fonds savoir négocier avec eux
- Valider l'adéquation du projet à l'investisseur
- Pièges à éviter

Pause

15h30-17h00 - **Partenariat et parties prenantes**

- Partage d'expériences de vos réalités & Exercice autour de la stratégie de développement versus stratégie de financement
- Cartographier les parties prenantes
- Logique de partenariat

17h -17h30 - **Synthèse et perspectives**

- Tour de table : quels enseignements acquis ?
- Dimension collective sur les enseignements acquis souhaits de collaboration

FORMATION
Pour les accompagnants d'entreprises dans les territoires

Programme jour 2

9h- 10h30 - **Marché financier**

- Business model et pricing de l'offre
- Hypothèses marché : proposer des hypothèses réalistes
- Construction d'un prévisionnel financier
- Cohérence des chiffres

Partage d'expériences de vos réalités & Exercice autour du prévisionnel de CA

Pause

10h30-12h30 - **Comprendre les différents investisseurs privés**

- Vocabulaire et outils juridiques (BSA, BSPCE..)
- Closing du deal : accords et pacte d'actionnaires

12h30 – 14h - **Pause déjeuner (non inclus dans les frais de formation)**

14h-15h30 - **Principe de la valorisation d'une entreprise**

- Explications des principes de valorisation
- Exemples de valorisation

Partage d'expériences de vos réalités & Exercice

Pause

15h30-16h15 - **Dérisquer son projet de développement**

- Quels éléments clés à approfondir
- Quelle posture du dirigeant et de son équipe face aux investisseurs

16h15-17h00 - **Accompagnement du dirigeant et de son équipe en matière de levée de fonds**

- Que dois-je savoir en tant qu'accompagnant sur le sujet ?
- Comment augmenter l'efficacité de mon accompagnement ?

17h -17h30 - **Synthèse et perspectives**

- Tour de table : quels enseignements acquis ?
- Dimension collective sur les enseignements acquis souhaits de collaboration

FORMATION
Pour les accompagnants d'entreprises dans les territoires

Programme jour 3

Construire une offre de soutien à l'industrialisation et à la capitalisation pour les entreprises industrielles de son cluster

9h-10h30 - **Comprendre les besoins d'industrialisation d'une entreprise**

Comprendre le modèle d'affaire de vos entreprises cible par le CANVAS

- Obtenir une vision synthétique d'une entreprise par le CANVAS précisant son offre, ses clients, son organisation, ses revenus, ses coûts en insistant sur ses enjeux d'industrialisation et de capitalisation de cette industrialisation. Ce module offrira une synthèse des visions développées lors de la première journée
- Méthodologie : CANVAS diagnostic

Apprécier les différentes modalités stratégiques de passage à l'industrialisation

- Modéliser les enjeux de stratégies de croissance. Ce module complétera la synthèse des visions développées lors de la première journée mais cette fois sur ces aspects dynamiques
- Méthodologie : CANVAS dynamique

Partage d'expériences de vos réalités

Pause

10h30-12h30 - **Définir une offre de soutien à l'industrialisation et capitalisation de ses PMI**

Maitriser les différents modèles économiques d'une telle offre

- Combien la vendre ? Sous quelles modalités la vendre ? Comment estimer et maitriser le coût ? Fait-on appel à des partenaires (pourquoi, lesquels et comment ?)
- Méthodologie : CANVAS cible de votre offre

Construire l'AFOM pour apprécier le potentiel de cette offre

- Que veulent nos entreprises ? les entreprises concernées, leurs besoins et attentes, notre maitrise de ces attentes, notre potentiel à les séduire, les autres qu'elles auraient pour répondre à ces besoins (analyse concurrentielle) ? le besoin d'enquêter
- De quoi dispose-t-on pour y répondre ? intégration dans notre modèle, disponibilité des compétences internes, analyse organisation, exigence calendaire

En déduire les objectifs de création de votre offre

- Méthodologie : AFOM++

12h30 – 14h - **pause déjeuner (non inclus dans les frais de formation)**

Programme jour 3 SUITE

14h-17h - **Construire l'offre en mode projet**

Définir des objectifs SMART
- Sécuriser les chances de succès
- Optimiser le compromis ambition - faisabilité
- Définir le bon calendrier
- Méthode = objectifs SMART

Créer votre Feuille de Route d'implémentation (FdR)
- Définir les actions, les ressources et mettre en calendrier
- Voir l'opportunité d'un prototypage sur une population d'entreprises cible
- Méthodologie : GANTT (notamment)

Optimiser l'engagement des acteurs
- L'engagement des parties prenantes (internes, premiers prospects, partenaires) s'avère souvent de la création d'une offre de service - Ce module a pour objet de maximaliser et maitriser l'engagement de toutes les parties prenantes
- Méthodologie : DICS et Socio dynamique (stratégie des alliés)

Anticiper les risques
- Tout projet présente des risques. Ce module a pour objet de les identifier et trouver les moyens de les maitriser
- Méthodologie : Analyse de risque

Synthétiser en amendant les objectifs SMART et votre FdR
L'ensemble de ces séquences vous permettra de mettre en œuvre directement votre propre projet de développement d'une offre qu'elle soit engagée, pressentie ou même potentielle. Ces mises en pratique faciliteront la compréhension et l'acquisition des méthodes mais aussi l'avancée concrète de votre offre de service (un kit outils en format excel sera fourni).

17h -17h30 - **Synthèse et perspectives**

- Tour de table : quels enseignements acquis ? Quelle suite imaginée ? Quelles questions pour concrétiser ?
- Dimension collective sur les enseignements acquis, l'appropriation des outils, les souhaits de collaboration
- Organisation de la ½ journée en e-learning

FORMATION
Pour les accompagnants d'entreprises dans les territoires

Informations complémentaires

Prérequis : Avoir des compétences en accompagnement d'entreprise avec pour objectif d'étendre cette compétence plus spécifiquement aux entreprises industrielles et à leur financement

Public visé :
·Équipe d'animation des pôles et clusters
·Administrateurs et membres des clusters
·Membres de Collectivités, Chambres consulaires, Administration, Universités, CRITT…
·Chargés de mission ou agents de développement territorial

Méthode pédagogique
Une pédagogie inversée très efficace en formation continue qui consiste à alterner pour chaque séquence : courte explication théorique, mise en pratique sur votre projet puis échanges et confrontation avec l'expérience du formateur (pratiques personnelles, benchmark) en entre vous (partage de pratiques et d'expériences).

Moyen d'évaluation
L'évaluation consiste à s'assurer que les objectifs fixés par l'organisme de formation ont été remplis par rapport aux objectifs propres du stagiaire et dans une perspective d'évolution des pratiques professionnelles. Ainsi une évaluation écrite de l'action de formation est systématiquement distribuée aux stagiaires en fin de session qui font une évaluation au regard de plusieurs critères :
-Notation du contenu de la formation par rapport à leurs besoins initiaux
-Notation du déroulé et du séquençage de la journée de formation
-Notation de l'animation générale
-Notation de la pédagogie et de la facilité des transmissions
-Notation des conditions matérielles et d'accueil
-Description des points positifs et négatifs de la formation
-Description des acquis qu'ils souhaitent appliquer à leur pratique professionnelle
Ces évaluations sont en permanence prises en compte dans l'adaptation des formations mises en œuvre. Le préalable consiste en un tour de table en début de journée, animé de façon à identifier les besoins du stagiaire. Le même tour de table en fin de journée permet de mesurer l'évolution des connaissances/techniques acquises grâce à la formation et d'évaluer les changements de comportement qu'elle pourra permettre dans la pratique professionnelle du stagiaire.

Validation / Sanction de la formation
La validation est attestée par les fiches de présences de la formation et délivrance d'une attestation de participation par France Clusters sur demande uniquement.

Accès aux personnes en situation de handicap
Les formations France Clusters sont ouvertes et accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter si besoin : formation@franceclusters.fr / 04 78 54 67 09

Mise à disposition des ressources pédagogiques
Les ressources pédagogiques sont transmises aux participants sur demande et peuvent revêtir différentes formes selon les formations : transmissions des supports pédagogiques par mail, impression des supports pédagogique le jour J, ou mise à disposition des supports pédagogiques dans des espaces en ligne. Cela sera précisé aux participants pendant la formation.

Information aux publics bénéficiaires
Nos conditions générales de ventes ainsi que notre règlement intérieur sont disponibles.