

Stratégie et besoins en financements privés



Durée : 2,5 jours, soit 17,5 heures + un accès à la plateforme

Dates : [info à jour sur la page web](#)

Lieu : [info à jour sur la page web](#)

Frais pédagogiques : [info à jour sur la page web](#)



Virginie Corvellec

Expert scientifique et fondatrice de Mandarine CODI, Agence d'Innovation (CV disponible sur demande)



Pourquoi cette formation ?

Le financement est l'un des leviers de croissance d'une entreprise, dans ses projets de développement ou d'innovation.

En tant qu'accompagnant, vous êtes amené à travailler la stratégie de l'entreprise avec son dirigeant. Cette formation vous permettra de vous perfectionner dans la compréhension et la définition d'une stratégie d'entreprise d'une part. Et d'autre part, de la mettre en lien avec la stratégie de financement et les financements adéquats, notamment les privés type levée de fonds.



Objectifs généraux

- Identifier les besoins de financement à chaque étape du développement de la startup ou pme porteuse d'innovation
- Comprendre les éléments liés à la levée de fonds.
- Aider le dirigeant et les fondateurs de startup à se familiariser au monde des investisseurs privés
- Développer la bonne posture pour accompagner et transmettre au dirigeant les bases de la levée de fonds



Stratégie de financement de vos entreprises

9h00 - Café d'accueil

9h30 - 10h30 Introduction : financement et stratégie de développement de la startup ou pme porteuse d'innovation

- Construire une stratégie de développement
- Identifier les besoins en financement de l'entreprise

10h30-10h45: Pause

10h45-12h30: Stratégie de financement

- Les différentes possibilités de financement en fonction des besoins identifiés
- Corrélation stratégie de développement et stratégie de financement publics et privés (quand, pourquoi ?)

12h30 - 14h : Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

14h-15h: Principes de valorisation de l'entreprise

- Explications des principes de valorisation de startup
- Exemples de valorisation

15h-16h Exercices

Cas pratiques à résoudre pour faciliter l'acquisition de la connaissance

16h-16h15: Pause

16h15 - 18h: Comprendre les investisseurs et négocier avec eux

- Processus de négociation avec les investisseurs
- Pièges à éviter



Focus sur le financement privé, le cas de la levée de fonds

9h00-10h30 : Comprendre leurs attentes et savoir y répondre

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

10h30-10h45: Pause

10h45-12h30: Marché financier

- Business model et pricing de l'offre
- Hypothèses marché : proposer des hypothèses réalistes

12h30 - 13h30 : Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

13h30-15h: Prévisionnel financier

- Construction d'un prévisionnel financier
- Cohérence des chiffres

15h-16h Exercices

Cas pratiques à résoudre pour faciliter l'acquisition de connaissance

16h-16h15: Pause

16h15 - 17h: Principes de l'accompagnement du dirigeant en matière de levée de fonds

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

Conclusion



Programme de la demi-journée d'ateliers de cas pratiques

On le sait tous, prendre du recul et appliquer les contenus pédagogiques d'une formation n'est pas toujours simple. Cette visio-conférence collective, permettra de favoriser l'appropriation et la mise en pratique du contenu de formation.

9h00-10h00

- Tour de table

10h00- 12h30

- Cas pratiques à partir des situations de chacun des participants : résolution des points de blocage, axes d'amélioration



Prérequis éventuels : programme expert s'adressant à des accompagnateurs de projets de strat ups et PME's ayant une première expérience en accompagnement de projets innovants



Méthode pédagogique

La formation est construite dans un objectif opérationnel, sur un mode alternant :

- Apports théoriques/concepts sur l'accompagnement de projet d'innovation et leurs équipes
- Ateliers participatifs : échanges, travaux en binôme/groupe
- Expérimentation des outils et méthodes pour une meilleure appropriation

Nous mettons également à la disposition des participants, un parcours digital pur approfondir la compréhension et tester la connaissance. Ce parcours est composé de médias : vidéos, turbo média, illustrations...

A noter, la société Mandarine CODI a développé une méthodologie nommée le Team CODI® qu'elle déploie avec succès sur les équipes de startup depuis plus de 15 ans.



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.