

ACCOMPAGNANT ENTREPRISES

Analyser les projets de développement/innovation d'une entreprise (start-up, pme, pmi) et ses indicateurs financiers



Durée : 3 jours soit 21 heures

- 2 jours en présentiel
- 2 demi journées en ligne de résolution de cas pratiques
- 1 accès à une plateforme pédagogique en ligne)

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](#). Possibilité de prise en charge par votre OPCO.



Didier CORVELLEC

Consultant senior
Conseil et formation en
management des entreprises –
Finances et Ressources Humaines.
Associé Mandarine CODI



Virginie CORVELLEC

Fondatrice de l'agence
d'innovation Mandarine CODI
Consultant senior Conseil et
formation en management de
l'innovation des startups, PME
porteuses d'innovation et grands
comptes



Pourquoi cette formation ?

Vous êtes amené à analyser la valeur d'un projet d'une entreprise. Cette formation vous offre la possibilité de vous professionnaliser dans votre lecture des parties financières liées à l'entreprise pour être ainsi plus efficace dans votre accompagnement, dans l'octroiement de financement ou la soumission à des appels à projets. Cette formation vous permettra également de savoir évaluer globalement son projet de développement, ou d'innovation.



Objectifs généraux

- Comprendre les différents éléments financiers de l'entreprise pour avoir une compréhension forte de cette dernière ;
- Découvrir différents outils d'analyse et de prévisions disponibles et identifier quand les utiliser ;
- Identifier les facteurs clés de succès d'un projet de développement ou d'innovation d'une entreprise pour augmenter la réussite de ce dernier grâce à l'accompagnement public
- Comprendre et développer la bonne posture pour accompagner le porteur de projet à se développer sur le territoire



Programme : savoir analyser les éléments financiers clés d'une entreprise
1 journée / Intervenant : Didier

9h30-10h30

Introduction : Tour de table des besoins

La start up, les commerçants, les artisans, la pme/pmi

- Définition et catégorisation des entreprises
- Le dirigeant et son équipe
- La particularité des pme pmi

Grands principes de son accompagnement

- Introduction au rôle et enjeux des accompagnants
- Les différentes formes d'accompagnement notamment sur la partie financière
- Les points forts de chacun

10h30-10h45 : Pause

10h45 - 12h30

Comprendre les éléments financiers d'une entreprise

- Vocabulaire (marge, rentabilité, fonds propres etc.) et pratiques en finance
- Bilan et comptes de résultats à partir des liasses fiscales / BFR et FR
- Savoir identifier des critères bloquants à l'éligibilité d'un financement
- Besoins et ressources pour le projet à soumettre

Evaluer les besoins en financement de l'entreprise

- Les différents types de financement
- Impact des financements sur le bilan / le compte de résultat et la trésorerie
- Des outils complémentaires CIR/CII

12h30-14h00 Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

14h00 - 18h00

Construire un compte de résultat prévisionnel

- Hypothèses de Ca en fonction du marché
- Les charges fixes et les charges variables
- Les résultats et la capacité d'autofinancement

Les prévisions de financements

- Plan de financement et tableaux de financements
- FR et BFR

Les prévisions de trésorerie

- Les recettes et les dépenses
- L'impact de la saisonnalité

Travail sur cas pratique

- Les documents à demander à une entreprise ?
- Les chiffres parlants : quels sont-ils ?
- Quelles analyses pour voir de la santé financière d'une entreprise ?



Programme – accompagner les projets innovants ou de développement de start up, PME/PMI 2 journée / Intervenante : Virginie

9h30-12h30

Introduction : tour de table des besoins.

L'accompagnement des projet innovants de start up, PME/PMI

- Définition et caractéristiques spécifiques : préconceptions et idées reçues sur les startups
- Rôle de l'accompagnant et ses enjeux
- Composantes d'un projet innovant

Equipe et acteurs de l'écosystème de l'entreprise

- Associé et salarié
- Partenaires
- Investisseurs publics ou privés

Management du projet innovant & gestion de l'incertitude des projets innovants

- Conception innovante et incertitudes
- Principe de l'effectuation

Fondamentaux stratégiques

- Principes de la stratégie de développement et pivot stratégique
- En tant qu'accompagnant, challenger la stratégie de développement

12h30-14h00 : Pause déjeuner (à la charge de chaque participant)

14h00 – 17h30 :

Le marché

- Principes du marketing de l'innovation : évangélisation et Early Adopter
- Intérêts et enjeux de la segmentation : prioriser ses marchés en lien avec sa stratégie de développement
- Les principaux critères de qualification d'un segment : criticité, volume et solvabilité

Mobiliser une approche usage

- Comment étudier des marchés qui n'existent pas encore ?
- Principe de l'innovation par les usages : un état d'esprit à déployer tout au long de la vie d'une entreprise
- Principaux outils : personnage, TOC, POC, et prototypage

Modèle économique et proposition de valeur

- Utilisation de l'outil BMC : Business Model Canvas
- Focus sur la proposition de valeur et valeur perçue : principes et outils de construction



PROGRAMME 2 DEMI-JOURNÉES EN LIGNE

Deux ateliers de cas pratiques en ligne

On le sait tous, il est parfois difficile de mettre en pratique des contenus de formation (le quotidien reprend le dessus, manque d'occasions de pratiquer...). Ces ateliers ont pour objectif de favoriser l'appropriation de la formation via la résolution de vos cas pratiques.

1er atelier : 9h00-12h30 Cas pratiques sur l'analyse financière - 1/2 journée

- A partir des situations de chacun des participants et/ou proposés par le formateur : résolution des points de blocage, axes d'amélioration

2ème atelier : 9h-12h30 Cas pratiques sur l'accompagnement des projets d'innovation ou de développement de start up, PME/PMI - 1/2 journée

- A partir des situations de chacun des participants et/ou proposés par le formateur : résolution des points de blocage, axes d'amélioration





Accès à une plateforme en ligne avec du contenu pédagogique sur l'accompagnement de projets innovants mais aussi l'étude prévisionnelle, la cohérence financière et le financement des besoins de strat up et PME/PMI

Durée du parcours : 3h

- Accès synchrone (connectez-vous à n'importe quel moment)
- Accessible pendant 3 mois
- Accès individuels pour un apprentissage à son rythme

Cible :

Directeurs, chargés de projets, chargés d'affaires... de clusters, pôles de compétitivité, incubateurs ou accélérateurs publics, privés, d'universités, d'écoles ou de grands comptes, des développeurs économiques sur les territoires, régions, financeurs...

Objectifs :

- Assurer un accompagnement efficace pour aider les pme/pmi à répondre à des appels à projets nationaux type ANR, Bpifrance, etc... et les aider à s'adapter aux besoins des financeurs ;
- Comprendre et développer la bonne posture pour accompagner le porteur de projet ;
- Découvrir différents outils d'analyse et de prévisions disponibles et identifier quand les utiliser, afin d'acquérir une compréhension forte des éléments financiers d'une entreprise ;
- Identifier quels sont les critères financiers non bloquants pour déposer un appel à projet et remplir une annexe financière. Identifier les facteurs clés de succès pour augmenter la réussite de la soumission.

Contenu :





Prérequis éventuels : aucun



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.