

Formation : Construire son Business Plan dans le cadre d'une levée de fonds en amorçage

Mis à jour le 4 oct. 2021

Prix : 2.900 € HT

Durée :

Intervenants : Patrick Chekib / Nicolas E. Gal 12 heures +

Lieu : Cap Omega, Montpellier ou à distance 7 heures d'accompagnement individuel

Toutes nos formations sont disponibles en Intra entreprise.

Contactez-nous pour plus de renseignements.

Retrouvez cette formation sur notre site web :
<https://www.wesprint.com/formation-levee-de-fonds>

Objectif de la formation

La levée de fonds est un passage parfois (souvent !) obligé pour les startups qui veulent se développer rapidement. Pour de nombreux entrepreneurs, lever des fonds est une première et un exercice qui paraît complexe et demande de nombreuses compétences (finance, commercial, communication, juridique, négociation...).

Savoir construire et présenter son Business Plan est essentiel dans le cadre de votre levée de fonds.

L'objectif de cette formation est de vous apprendre à construire un business plan efficacement et savoir le présenter à des investisseurs !

A l'issue de la formation, vous serez capable :

- Concevoir des prévisions d'activité ;
- Établir votre projet dans la stratégie de l'entreprise ;
- Évaluer la rentabilité économique ;
- Simuler différents scénarios et stresser vos hypothèses ;
- Évaluer les risques du projet ;
- Présenter le projet de façon convaincante à un investisseur et des institutionnels.

Points forts :

- Formateurs qui a déjà réalisé en tant qu'entrepreneur au moins une levée de fonds en seed ;
- Des méthodes opérationnelles éprouvées auprès de nos startup qui ont été accompagnées dans le cadre de nos programmes d'accélération ;
- Des supports pratiques et concrets : template de tableaux excel pour le Business plan, des exemples de BP ;

- Votre projet est au cœur de cette formation et va servir de fil directeur pour vous apprendre à construire votre Business Plan ;
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de continuer à améliorer votre Business plan.

Pédagogie de la formation

Nous privilégions la mise en pratique sur le projet de la startup. La théorie est présente mais concentrée sur l'essentiel afin de se concentrer sur votre cas.
Un support détaillé est remis à chaque apprenant. Pour les formations "À distance", elles sont réalisées avec un logiciel de visioconférence.

Programme de la formation

1. Avant le présentiel

Un questionnaire est envoyé aux apprenants afin que le formateur Wesprint puisse s'approprier les éléments de la startup. Un autodiagnostic est envoyé.

2. Le présentiel

Module 1. L'utilité d'un business plan (2 heures)

- Définition d'un business plan
- A quoi sert un business plan ?
- Que contient un business plan ?
- Comment rédiger un business plan
- Qu'est-ce qu'un executive summary ?
- Executive summary : 5 erreurs à éviter
- Exemple d'un business avec annotation

Mise en situation et évaluation : pitcher votre executive summary à l'oral.

Module 2. Les modèles pour construire son Business Plan (4 heures)

- Macro tendances : PESTEL
- Facteurs clés de succès
- La chaîne de valeur
- Business model canvas
- Segmentation stratégique et marketing, DAS.
- Analyse de la concurrence
- Les 5 Forces de PORTER
- La matrice d'ANSOFF
- Le cycle d'adoption de la technologie
- Matrice SWOT : opportunités, menaces, forces, faiblesses

Mise en situation et évaluation : Construire la matrice SWOT de sa startup.

Module 3. Concevoir son prévisionnel de vente (4 heures)

- Comment calculer le CA prévisionnel
- Evaluer le CA en fonction de votre étude de marché
- Fixer l'objectif maximum de CA maximum
- Fixer l'objectif minimum de CA pour atteindre l'équilibre
- Affiner vos objectifs de CA prévisionnel

Mise en situation et évaluation : construire son prévisionnel de vente de sa startup et défendre ses hypothèses.

Module 4. La prévision financière (4 heures)

- Compte de résultat, plan de financement, bilan.
- Évaluer les besoins et les choix de financement.
- Définir les risques, sensibilité, scénario à l'abandon (crash plan)

Mise en situation et évaluation : à partir du modèle financier (modèle Excel) fourni par WeSprint (modèle éprouvé sur plus de 50 startup accompagnée dans le cadre de nos programmes d'accélération) construire son prévisionnel financier et évaluer les risques de votre projet.

3. Après le présentiel

Un suivi d'une heure par semaine sur 7 semaines avec "1 objectif par semaine".

Évaluation des compétences à certifier via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (40 minutes).

Moyens techniques

- **Lieu de la formation** : en présentiel dans nos salles de formation et en distanciel (visioconférence). Les salles sont équipées du wifi à haut débit. Elles sont équipées de vidéoprojecteurs, d'ordinateurs portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- **Repas (en présentiel)** : petit-déjeuner, déjeuner et autres collations et boissons seront offertes
- **Technologie** : un lien Google Meet ® est utilisé pour la projection du support de formation et un lien Mural pour soutenir les exercices pratiques
- **Pédagogie de la formation (en présentiel)** : un grand écran est utilisé pour la projection des exercices pratiques
- **Matériel pédagogique (en présentiel)** : mise à disposition de l'ensemble du matériel si nécessaire (post-it, feutres, scotch, ciseaux...)
- **Supports pédagogiques** : chacun des apprenants disposera d'un support de formation à télécharger
- **Émargement** : une copie de la feuille d'émargement est transmise au commanditaire



- Les salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pré-requis

- Une entreprise ayant à minima un **MVP** (Produit Minimum Viable).

Publics concernés

La formation s'adresse à tous les entreprises souhaitant lever des fonds (privés ou / et publics) :

- Dirigeant de startup / Chef d'entreprise
- Fondateur / Associé d'entreprise
- Directeur Financier / Marketing / Communication

Durée et programme de la formation

12 heures + 7 heures accompagnement individuel.

Formateurs WeSprint

Cette formation est assurée par des entrepreneurs ayant déjà effectué une levée de fonds en seed.

Patrick Chekib : Entrepreneur depuis 2001, il a créé 6 sociétés et occupé des fonctions diverses (techniques, marketing, juridique, direction) qui lui permettent d'avoir une vision à 360° d'une entreprise ou d'un projet. Depuis 2016, il contribue activement au développement des startups au sein d'un accélérateur. Il est au conseil d'administration d'une trentaine de startups et aide les entrepreneurs dans leur prise de décision et leur stratégie. Diplômé d'un Master II Communication & Multimédia.

<https://www.linkedin.com/in/patrickchekib/>

Nicolas E. Gal : Fondateur de 2 startups, une dans l'e-learning et l'autre dans la géolocalisation ; ancien directeur commercial d'une ESN spécialisée dans la data science. Il est expert du lean startup. Au sein de l'accélérateur WeSprint il a accompagné plus de 30 startups dans leur phase de croissance et plus d'une dizaine dans le cadre de leur levée de fonds. Convaincu que la méthode « trial and error » est la meilleure façon de réussir dans le business et la vie, il est un membre actif de l'Association 60 000 Rebonds. Il est mentor au sein du réseau PEPITE. Diplômé d'un Master II de recherche en économie de l'université Paris I et d'un master II en informatique de l'ISEP.

<https://www.linkedin.com/in/nicolas-e-gal/>

Christophe Verger : A une expérience de 16 ans dans les métiers de la communication et du marketing. Il a débuté par exercer son métier en tant que graphiste webdesigner

WESPRINT (SAS SPRINT LRMP) SAS au capital de 542.180 euros, R.C.S. de Montpellier N° 821 242 633

Domiciliée à Cap Omega Rond point Benjamin Franklin 34960 Montpellier Cedex 2

Tel : +33 6 58 84 56 74 - www.wesprint.com



en entreprise puis pendant 7 années en Freelance. Il a ensuite rejoint deux startups marseillaises pour prendre en charge des responsabilités centrées sur le marketing. La première startup était une agence de voyage en ligne et la dernière était un éditeur de solutions marketing pour les réseaux sociaux. C'est au sein de cette dernière startup qu'il a fondé et co-présidé le club Adetem Aix-Marseille. Cette association nationale regroupant tous les professionnels du marketing n'avait pas encore son antenne marseillaise et le club existe désormais depuis son lancement en octobre 2017. Christophe est diplômé d'un Master I en communication de l'Université Montpellier III.

<https://www.linkedin.com/in/christopheverger/>

Modalités des évaluations des acquis

- Plusieurs contrôles des connaissances sous forme de QCM
Ils permettent de valider les acquis et de reprendre les points non assimilés.
- Plusieurs exercices pratiques sont réalisés pendant et à l'issue de la formation.
- Une attestation de fin de stage pour la formation "Construire son Business Plan dans le cadre d'une levée de fonds en amorçage"

Nous sommes un centre de formation agréé numéro 76341016334 dédié à l'accompagnement de startups (entreprise innovante).

Vous pouvez nous joindre par téléphone au +33 6 58 84 56 74, par email nicolas.g@wesprint.com ou via notre site web <http://www.wesprint.com>.