

FORMATION BP SPRINT PRÉPAREZ VOTRE LEVÉE DE FONDS

Outils de communication de votre projet d'innovation, le business plan est au centre du jeu pour convaincre vos futurs partenaires financiers, publics ou privés.

Nous vous proposons un format inédit pour préparer, renforcer et rédiger ces documents investisseurs :

6 jours de formation pratique, pendant 6 semaines, au sein d'une promotion de 6 porteurs de projet.

Diablement efficace !

Prix : 4000 € HT * | 6 jours | pré-sélection sur entretien | Prochaine session : mars 2021

Contact : Rémy Barbeault | remy.barbeault@auvalie.com | 06 67 67 29 55

* Prix par participant, jusqu'à 70% du coût de la formation finançable par les dispositifs de soutien de l'innovation Bpifrance ou Région Auvergne Rhône-Alpes

APPRENDRE ET FAIRE SON BUSINESS PLAN EN 6 SEMAINES

Devenez un porteur de projet convaincant, avec entre les mains des documents investisseurs solides. BP SPRINT est une formation 70% pratique, 30% académique et 100% collaborative. Un *Business Plan* en 6 semaines ? C'est court, mais c'est efficace. Le parcours est simple, pragmatique, mêlant stratégie et plan d'actions. Il s'adresse à des porteurs de projet ayant déjà travaillé sur leur business plan.

AVEC DES FORMATEURS (D'ANCIENS) STARTUPEURS

Auvalie Innovation mobilise ses expertises financières, marketing et scientifiques pour vous permettre de renforcer toutes les composantes de votre *Business Plan*. Au plan méthodologique ? Nous travaillerons sur votre projet d'innovation avec les outils fondamentaux tels que le Business Model Canvas, les analyses SWOT, des PESTELS ou autres matrices BCG illustrées d'exemples concrets issus de notre expérience et celle de nos clients.

AU MENU DU BP SPRINT ?

matin

après-midi

JOUR 1

Besoins, obstacles et aspirations

Un besoin et/ou un client mal compris, c'est un projet mal embarqué ! Réussir son projet d'innovation commence par se mettre à la place du client.

Proposition de valeur

Formuler la réponse aux aspirations et démontrer la valeur apportée à l'utilisateur. Une réponse innovante qui présentera un réel avantage compétitif.

JOUR 2

Environnement de marché

Chiffres clés, tendances, segments de clientèles, environnement concurrentiel, il s'agit ici d'analyser son terrain de jeu et de qualifier l'opportunité de marché.

Stratégie d'innovation

Déterminer sa stratégie d'innovation, c'est fixer le cap nécessaire à l'atteinte de ses ambitions. Il s'agit ici de comprendre comment exécuter la vision.

JOUR 3

Modèle économique

Étudier la structure de coûts et les différents flux de revenus possibles afin d'identifier le meilleur modèle et démontrer au plus tôt la traction du marché.

Accès au marché

Quand, avec quelles ressources ? C'est le moment d'aligner les ambitions et le plan d'actions. Ici, on parle production, marketing et commercialisation.

JOUR 4

Roadmap de financement

Doter l'entreprise des moyens financiers nécessaires à sa réussite en exploitant toutes les sources de financement de l'innovation, publiques et privées.

Revenus et analyse des risques

Évaluer les hypothèses commerciales, maîtriser les risques. Rassurez vos partenaires sur la viabilité de votre aventure, soyez ambitieux et expliquez pourquoi !

JOUR 5

Prévisionnel financier

Comprendre l'impact des décisions financières sur sa viabilité de l'entreprise, transformer l'*equity story* en chiffres et démontrer la création de valeur financière.

Documents investisseurs

A chaque document son objectif : obtenir un rendez-vous ou convaincre de signer le pacte d'associés ! Préparez des documents efficaces, solides et convaincants.

JOUR 6

Comprendre les investisseurs

Le meilleur moyen de convaincre un investisseur et de réussir sa levée de fonds est de comprendre ses objectifs et la mécanique des opérations d'augmentation de capital.

Réussir son pitch

Si la tête dans les étoiles et les pieds sur terre permettent un bon pitch, vous découvrirez comment répondre aux attentes de vos interlocuteurs et faire sensation.