

Modalités

Conférences : apports théoriques et exemples commentés

Suivi individualisé par projet (3 ½ journées par projet tout au long de la formation). Ce suivi permet d'apporter une aide personnalisée à chaque porteur de projet afin de faciliter l'appropriation des connaissances acquises et lui apporter une aide directe dans l'analyse et le montage du projet.

Compétences visées

Définir le plan d'une étude de faisabilité multicritère d'un projet de création ou de reprise

Définir le modèle économique de l'entreprise

Concevoir et rédiger un plan stratégique

Concevoir et rédiger un plan d'affaires ou de reprise

Présenter oralement un plan d'affaires ou de reprise

Travail à réaliser / Evaluation

Rédaction d'un plan d'affaires et soutenance finale

Coefficient 4

UE 1

Montage du plan d'affaires

(2 jours + suivi individualisé)

Introduction à la formation :

Typologie des projets : problématiques de la création innovante

Présentation du programme et des modalités pédagogiques

Méthodologie d'élaboration du plan d'affaires :

Contenu du plan d'affaires : questions de fond et conseils de forme

Méthodologie de construction

Executive summary

L'évaluation du plan d'affaires par les tiers

Analyse de risque appliquée au projet

Suivi individuel par projet

Revue de projets de clôture

Modalités

Conférences et témoignages : apports théoriques et exemples commentés

Suivi du travail de chaque participant

Compétences visées

Comprendre les fondamentaux du marketing

Réaliser une étude marketing exploratoire pour un produit nouveau

Définir le cahier des charges et piloter une étude marketing approfondie réalisée par des experts

Réaliser la cartographie des positionnements des offres concurrentes

Réaliser une étude stratégique sectorielle et en tirer les points clés utiles à la prise de décision

Réaliser une analyse concurrentielle ou une étude de benchmarking

Réaliser l'analyse stratégique et financière d'une entreprise cible, concurrente ou partenaire

Définir un plan marketing, son budget et les conditions de sa réalisation

Travail à réaliser / Evaluation

Rédaction d'une note sur l'étude de marché exploratoire

Rédaction d'une note de synthèse sur l'environnement du projet

Diagnostic stratégique d'un concurrent, d'un partenaire ou d'une entreprise cible (cas de la reprise)

Coefficient 1

Pré-requis

Bibliographie conseillée en marketing

Recherche d'informations préalables sur le marché, le secteur et les concurrents

UE 2

Marketing de l'innovation

(7 jours)

Introduction :

Principes de marketing appliqués à l'innovation

Méthodologie de l'étude de marché :

Objectifs et contenu de l'étude de marché

Aspects méthodologiques : sources d'information, accessibilité et coût, approches qualitative /quantitative, définition du cahier des charges ...

Analyse des offres concurrentes et cartographie des positionnements

Veille et reporting sur le marketing

Analyse concurrentielle :

Concepts et outils du diagnostic stratégique (modèle de Porter, cycle de vie, FCS, SWOT...)

Sources d'information et méthodologie du benchmark

Veille stratégique

Construction du marché :

Segmentation et ciblage : construire un plan d'entrée et de développement

Mix marketing et positionnement

Plan marketing

Commercialisation

Modalités

Conférences et témoignages : apports théoriques et exemples commentés

Suivi du travail de chaque participant

Compétences visées

Comprendre les fondamentaux financiers d'un projet pour analyser sa viabilité financière

Réaliser le diagnostic financier d'une entreprise en tenant compte de ses particularités et de son contexte

Comprendre les critères d'arbitrage entre plusieurs catégories de ressources, leurs modalités d'attribution par les bailleurs de fonds et mesurer leur impact financier

Construire la modélisation financière d'un projet à partir d'un ensemble structuré d'hypothèses

Réaliser une analyse de sensibilité

Définir la valorisation financière d'une entreprise par plusieurs approches méthodologiques pour être en mesure de négocier avec un investisseur, un cédant ou un repreneur

Connaître le processus d'ouverture du capital et ses conséquences en termes de gouvernance

Comprendre un pacte d'actionnaires et ses enjeux

Travail à réaliser / Evaluation

Diagnostic financier d'un concurrent (innovation) ou d'une entreprise cible (reprise)

Modélisation financière du projet avec analyse de sensibilité

Coefficient 1

Pré-requis

Connaissance du vocabulaire comptable de base - Lecture et première compréhension des documents comptables

Bibliographie conseillée en comptabilité - finance

UE 3 Ingénierie financière

(7 jours)

Fondamentaux financiers du projet innovant :

Notion de cycle de vie financier, spécificité financière de l'amorçage, principe d'investissement, cash burn rate, point mort...

Diagnostic financier :

Points clés et outils du diagnostic financier

Usage des banques de données financières

Utilisation du benchmark et des normes sectorielles

Politique financière :

Effet de levier et arbitrage entre les ressources

Notion de croissance admissible

Notion de risque financier

Panier des ressources disponibles en fonction du cycle de vie

Les aides publiques et leur place dans le financement d'un projet

Construction de la modélisation financière :

Des hypothèses aux données prévisionnelles

Les principaux documents prévisionnels

Les outils du choix d'investissement

Analyse de sensibilité

Valorisation financière de l'entreprise :

Présentation synthétique des principales méthodes d'évaluation

L'évaluation des start-up par les investisseurs en capital risque

L'évaluation dans les situations de reprise

Ouverture du capital et relations avec les investisseurs :

Les pactes d'actionnaires

Cas de l'innovation

Cas de la reprise : les montages spécifiques de la reprise

Modalités

Conférences et témoignages : apports théoriques et exemples commentés

Suivi du travail de chaque participant

Compétences visées

Comprendre les enjeux des choix statutaires effectués

Dialoguer avec un expert pour optimiser les statuts d'une société

Identifier les enjeux contractuels associés à la vie de l'entreprise

Dialoguer avec un expert pour établir les contrats utiles

Identifier les enjeux et outils de la propriété intellectuelle

Connaître les outils existants et pouvoir prendre les décisions les concernant

Définir une stratégie de propriété intellectuelle en lien avec un expert du domaine

Connaître les particularités du droit dans les biotechnologies et le biomédical

Connaître les particularités du droit dans le domaine du logiciel

Connaître les points clés d'un audit juridique de reprise

Travail à réaliser / Evaluation

Note de synthèse présentant un aspect juridique du projet

Coefficient 1

Pré-requis

Bibliographie conseillée

UE 4 Montage juridique du projet

(5 jours)

Optimisation des statuts en création

Les contrats associés à la création et à la reprise

Gestion de la propriété intellectuelle et du secret :

Les outils et les critères d'arbitrage entre les outils

La PI dans les projets collaboratifs

Les contrats associés à la PI, les litiges induits

Stratégie de PI

PI et valeur

Le droit des logiciels et ses modèles économiques

Modalités

Conférences et témoignages : apports théoriques et exemples commentés

Suivi du travail de chaque participant

Compétences visées

Comprendre le rôle du dirigeant de l'entreprise et ses limites

Définir les compétences nécessaires au projet

Structurer une démarche de recrutement et de fidélisation.

Comprendre les points clés du management d'une équipe

Savoir anticiper des problèmes de management dans le parcours de l'entreprise

Comprendre les points clés de la gestion du changement

Définir un cadre d'action et des outils pour accompagner le changement

Travail à réaliser / Evaluation

Montage du dossier RH pour le projet : constitution et développement de l'équipe, politique de rémunération, procédure de management, budget correspondant

Coefficient 1

Pré-requis

Bibliographie conseillée en management

UE 5 Management de la création et de l'innovation

(3 jours)

Introduction :

Motivations et engagement de l'entrepreneur, leadership

Construction et fidélisation d'une équipe :

Rôles et compétences, gestion des compétences

Le choix des associés

Méthodes de recrutement

Politique de rémunération et outils de la fidélisation

Les fondamentaux du management :

Motivations individuelles et collectives

Modèles et outils de management

Modalités

Conférences et témoignages : apports théoriques et exemples commentés

Suivi du travail de chaque participant

Compétences visées

Connaître les outils de la gestion de projet

Précéder à la construction budgétaire

Définir un système de reporting et savoir répondre aux attentes des investisseurs en matière d'information sur l'avancement et la performance du projet

Travail à réaliser / Evaluation

Dossier présentant l'architecture budgétaire de l'entreprise et le reporting

Elaboration du planning du projet

Pré-requis

Bibliographie conseillée en gestion de projet et contrôle de gestion

UE 6 Gestion et reporting du projet

(3 jours)

Principes et outils de la gestion de projet :

Points clés de la gestion par projet

Les outils de la gestion de projet

Gestion budgétaire du projet :

Construction budgétaire

Les différents budgets

Reporting et pilotage du projet :

Définition du tableau de bord

Choix des indicateurs de pilotage - mesure de la performance

La procédure de reporting et ses enjeux

Les attentes des investisseurs en matière de reporting