

FORMATION BP SPRINT RENFORCEZ VOTRE BUSINESS PLAN

Outil 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 : 3990€ HT * | 6 jours | pré-sélection sur entretien | Prochaine session : 6 juin 2023
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. Prise en charge possible du coût de la formation par votre OPCO dans le cadre de la formation continue.*



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 et IRIIG rassemblent leurs qualités pédagogiques, leurs 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 PROGRAMME DU BP SPRINT ?

matin

après-midi

JOUR 1

Piloter et convaincre

S'il est encore nécessaire de s'en convaincre, nous plaçons ici le BP dans la démarche entrepreneuriale, comme outil de management et de communication.

Besoins, obstacles et aspirations

Un besoin et/ou un client mal compris, c'est un projet mal embarqué ! Réussir un projet d'innovation nécessite une analyse fine des aspirations des utilisateurs.

JOUR 2

Proposition de valeur

Formuler la réponse aux besoins et aspirations et démontrer la valeur apportée à l'utilisateur. Une réponse innovante au service d'une opportunité de marché.

Marché et concurrents

Analyser son terrain de jeu, les règles, les forces en présence, les tendances et les chiffres clés. Identifier et qualifier ses concurrents pour déterminer sa stratégie.

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.

Stratégie d'innovation

Déterminer sa stratégie d'innovation, c'est comprendre comment exécuter la vision, elle nécessite une réflexion sur les moyens et une bonne maîtrise des risques.

JOUR 4

Accès au marché et CA prévisionnel

Quand, avec quelles ressources ? C'est le moment d'aligner les ambitions et le plan d'actions. Mesurer l'effort commercial, évaluer ses hypothèses de ventes.

Stratégie 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.

JOUR 5

Prévisionnel financier

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

Documents investisseurs et VC

A chaque document son objectif. Comprendre les enjeux et les mécanismes décisionnels des VC permet de préparer des documents efficaces, solides et convaincants.

JOUR 6

Communiquer et réussir son pitch

Le teaser, le *slide set* investisseurs ou le BP démontreront que vous avez raison d'être ambitieux. Il s'agit de faire adhérer vos futurs partenaires financiers à votre démarche.

Séance de *pitch*

C'est en forgeant qu'on devient... efficace. L'investisseur compare des projets très différents, le pitch est le moment de vérité pour convaincre et donner envie d'en savoir plus.