

FORMATION POUR LES ÉQUIPE D'ANIMATION DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ ET CLUSTERS

LES ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET TERRITORIAL



France Clusters
Formation



Accompagner des projets innovants de start up

Assurer un accompagnement efficace des projets d'innovation en s'appuyant sur des méthodologies éprouvées

Durée : 2 jours

Date : 26 et 27 novembre 2020

Lieu : BGE ADIL - 23 Rue Dareau, 75014 PARIS

Frais pédagogique : 900€ HT par personne (prix adhérent) ou 1500€HT par personne (prix non adhérent)

Objectifs généraux

- Accompagner le projet innovant : Appréhender les particularités d'un projet innovant et du public start up
- Accompagner le porteur de projet et son équipe
- Accompagner la start up dans son écosystème
- Découvrir différents outils disponibles et identifier quand les utiliser
- Renforcer et mettre à jour les compétences de l'accompagnateur de start ups

Intervenant

Boris DESCOMBES,
Associé fondateur CODI
Mandarine,

CV disponible sur demande

Retours d'évaluation des précédentes sessions

Veillez compléter les phrases suivantes :

J'ai aimé
..... le professionnalisme du formateur,
..... la vision globale du sujet.

Le contenu général de la formation
Qualité et pertinence des « enseignements »



Commentaire : Théorie / Pratique équilibrées
recueil → exemple

France Clusters – 14 rue Passet, 69007 Lyon
Elise DUREY +33 (0)4 78 54 67 09 formation@franceclusters.fr

FORMATION POUR LES ÉQUIPE D'ANIMATION DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ ET CLUSTERS

LES ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET TERRITORIAL



**France Clusters
Formation**



Programme jour 1

9h00-9h30	Café d'accueil
9h30-12h30	Introduction: la startup <ul style="list-style-type: none"> • Définition et catégorisation des startups • Préconceptions et idées reçues sur les startups • Exemple de startup • Caractéristiques spécifiques • Composantes d'un projet innovant.
	Grands principes de l'accompagnement <ul style="list-style-type: none"> • Introduction au rôle de l'accompagnant • Les enjeux de l'accompagnement • Les différentes formes d'accompagnement : différencier le généraliste de l'expert. Rôles de chacun. • Les grands leviers de l'accompagnement : porteur, projet, écosystème
	Structuration de l'équipe dirigeante de la startup <ul style="list-style-type: none"> • Choisir ses associés : fondateurs ou non • Répartition du capital et valorisation des apports à la création • Evolution de l'équipe dans la vie de l'entreprise : évolution et croissance de l'équipe • Gouvernance de la startup • Organisation opérationnelle • Introduction à la levée de fonds
12h30 - 13h30	Pause déjeuner (à la charge de chaque participant)
13h30-17h30	Négociation et gestion avec des investisseurs <ul style="list-style-type: none"> • Principes de valorisation de l'entreprise • Processus de négociation avec les investisseurs • Closing du deal : accords et pacte d'actionnaire • Pièges à éviter
	Accompagner le projet innovant Gérer l'incertitude des projets innovant <ul style="list-style-type: none"> • Principes et enjeux de la conception innovante • Accepter et gérer l'incertitude comme une force du projet • Facteurs clés de succès des projets innovants • Principes de l'effectuation
	Activité de la startup <ul style="list-style-type: none"> • Activité • Produits / services • Technologies • Propriété intellectuelle
	Fondamentaux stratégiques <ul style="list-style-type: none"> • Principes de la stratégie de développement • Pourquoi et comment définir une stratégie de développement ? • En tant qu'accompagnant, challenger la stratégie de développement d'une startup • Le pivot stratégique

France Clusters – 14 rue Passet, 69007 Lyon
 Elise DUREY +33 (0)4 78 54 67 09 formation@franceclusters.fr

Programme Jour 2

9h00-9h30	Café d'accueil
9h30-12h30	Le marché de la startup <ul style="list-style-type: none"> Principes du marketing de l'innovation: évangélisation et Early Adopter Intérêts et enjeux de la segmentation Les principaux critères de qualification d'un segment : criticité, volume et solvabilité Prioriser ses marchés, en lien avec sa stratégie de développement
	Mobiliser une approche usage <ul style="list-style-type: none"> Comment étudier des marchés qui n'existent pas encore ? Principes de l'innovation par les usages Principaux outils : personae, TOC, POC, et prototypage Les usages, un état d'esprit à déployer tout au long de a vie de la startup
	Modèle économique et proposition de valeur <ul style="list-style-type: none"> Définition de la notion de modèle économique. Utilisation de l'outil BMC : Business Model Canvas Focus sur la proposition de valeur et valeur perçue : principes et outils de construction
12h30-13h30	Pause déjeuner (à la charge de chaque participant)
13h30-17h30	Ecosystème de la startup <ul style="list-style-type: none"> Déterminer les principaux acteurs de l'écosystème de la startup: les 5 Forces de Porter Acteurs du paysages startup Français : accompagnement, hébergement, concours... Focus sur le financement de la startup: privé et public. Logique de valorisation Mobiliser les réseaux et les communautés Engagement des parties prenantes: la Métaphore de la Coquille Saint-Jacques
	Communiquer avec l'écosystème : le pitch <ul style="list-style-type: none"> Principes du pitch et ses différentes formes Outils de conception de pitch Adapter son discours à l'interlocuteur Tester et expérimenter le pitch
	Un document structurant : le Business Plan <ul style="list-style-type: none"> Intérêt du Business Plan : externe et interne Construction d'un BP: plan type, règles de rédaction Diffuser son BP de manière avertie Outil complémentaire au BP: Executive summary et prévisionnel financier. Professionnalisation et amélioration continue

FORMATION POUR LES ÉQUIPE D'ANIMATION DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ ET CLUSTERS

LES ACTEURS DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET TERRITORIAL



France Clusters
Formation



Informations complémentaires

Prérequis éventuels : aucun

Méthode pédagogique

Une pédagogie interactive basée sur l'échange, les retours d'expérience entre participants et le partage de pratiques, de nombreux cas, des workshops et des mises en situation.

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 la délivrance des fiches de présence et d'une attestation de participation par France Clusters, sur demande.

Accès aux personnes en situation de handicap

Les formations France Clusters sont ouvertes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nous contacter pour tout renseignement : formation@franceclusters.fr / 0478546709

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.

France Clusters – 14 rue Passet, 69007 Lyon
Elise DUREY +33 (0)4 78 54 67 09 formation@franceclusters.fr