

Formation : Valoriser sa startup dans le cadre d'une levée de fonds en amorçage

Mis à jour le 4 oct. 2021

Prix : 1.400 € HT	Durée :
Intervenant : Nicolas E. Gal / Patrick Chekib	6 heures +
Lieu : Cap Omega, Montpellier ou à distance	3 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-levée-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...).

Il existe peu de littérature sur les bonnes pratiques et les méthodes pour lever des fonds efficacement. L'objectif principal de cette formation est de vous donner les clés pour valoriser objectivement votre startup et bien défendre cette valeur !

"Le conseil à donner à un entrepreneur qui se met sur la route pour lever des fonds, c'est d'ajuster le montant qu'il veut lever, son business plan, la situation de son entreprise, de cibler les gens qu'il veut aller voir. Et s'assurer que tout soit cohérent. S'il le faut, aller chercher les avis des autres avant de se mettre sur la route de la levée de fonds".

*Jean-David Chamboredon, CEO chez ISAI
(investisseur dans Blablacar)*

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

- de valoriser votre startup sur des éléments précis afin de défendre cette valorisation auprès d'investisseur ;
- d'optimiser le risque de se faire diluer dans une levée de fonds.

Points forts :

- Des formateurs qui ont déjà réalisé en tant qu'entrepreneur au moins une levée de fonds en seed ;
- Des méthodes opérationnelles éprouvées auprès de nos startups qui ont été accompagnées dans le cadre de nos programmes d'accélération ;

- Des supports pratiques et concrets (table de capitalisation, exemple de valorisation) ;
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de continuer à optimiser la valorisation de votre startup.

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.

Nos formateurs Wesprint sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine. Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

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. Les 9 méthodes pour évaluer une startup

- La méthode Berkus
- La somme des facteurs de risque
- Le tableau de bord
- Les transactions comparables
- L'approche comptable
- La valeur liquidative
- L'actualisation des flux de trésorerie
- La méthode "first Chicago"
- L'approche capital risque

Mise en situation : À partir des 9 méthodes présentées, choisissez celle qui vous paraît la mieux adaptée à votre startup. Justifiez votre choix.

Module 2. Les éléments pratiques à connaître

- Tenir compte de la dilution
- Valorisation = estimation
- Valorisation = estimation = négociation

3. Après le présentiel

Un suivi d'une heure par semaine sur 3 semaines est fait afin de poursuivre le travail sur la valorisation de votre startup.

A l'issue, une évaluation des compétences est réalisée.

Cette évaluation est certifiée 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)
- Un **Business Plan** avec un prévisionnel financier.

Publics concernés

La formation s'adresse à tous les entreprises souhaite levée 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

6 heures + 3 heures d'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 startup au sein d'un accélérateur. Il est au conseil d'administration d'une trentaine de startup 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 startup, 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 startup 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/>

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.
- Un pitch oral devant des spécialistes de la communication et des investisseurs
- Plusieurs exercices pratiques sont réalisés pendant et à l'issue de la formation.
- Une attestation de fin de stage pour la formation "Valoriser sa startup 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>.