

## Programme de formation professionnelle

### Formation à la levée de fonds

Durée (présentiel/distanciel)	7 heures
Nombre de places	8
Nombre minimum d'inscrits	2

### Présentation générale :

Formation à la levée de fonds pour savoir comment la réussir et choisir les bons investisseurs.

Cette formation à la levée de fonds vous permet d'apprendre à préparer une levée de fonds, à savoir présenter l'entreprise sous son meilleur jour, à comprendre le mode de pensée des investisseurs, à savoir vous entourer des bons conseils et à conclure avec les bons investisseurs.

Formation de 7h00 réalisée en présentiel ou en distanciel synchrone, et sur mesure.

### Objectifs :

#### Objectifs de formation :

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Se préparer au mieux à la levée de fonds
- Réduire les risques lors du processus de levée de fonds
- Identifier les bons investisseurs
- Mener efficacement et rapidement le processus de levée de fonds

#### Objectifs pédagogiques :

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Comment mettre en valeur l'entreprise pour se présenter sous le meilleur jour
- Définir des règles du jeu au processus de levée de fonds et comment le mener
- Comment choisir leurs conseils
- Qualifier les bons investisseurs pour eux

### Programme :

1ère journée : 7 heures

#### Introduction de la formation

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants

Ouverture : l'importance de se préparer car on n'a pas une deuxième chance de faire une bonne première impression et car une levée de fonds est chronophage

#### Préparer au mieux une levée de fonds

- Définir le sens du projet de levée de fonds
- Savoir présenter au mieux l'entreprise et mettre en valeur sa culture
- Qu'est-ce que la culture d'une entreprise ?
- Clarifier les composantes de la culture : WHY, WHERE, WHAT, HOW
- Quels documents financiers et de présentation préparer
- Créer une équipe projet et anticiper les besoins
- Identifier les freins potentiels

#### Éviter le risque de choc de culture

- Connaître sa propre culture et identifier celle des investisseurs
- Les comparer et discerner les zones de confiance et de tensions
- Types de tensions : simple différence ou incompatibilité ?
- Exemples concrets de chocs de culture et conséquences
- Savoir définir et identifier les bons investisseurs pour vous

#### Comment faciliter, accélérer et réussir l'opération financière de levée

- Définir en amont les règles du jeu
- Avoir des équipes de conseils de qualité et compatibles
- Recourir à un leveur de fonds ou non ?
- La bonne posture pour créer la confiance et résoudre les problèmes
- La communication lors d'une opération de levée de fonds
- La gestion du timing

#### Réussir l'après levée de fonds

- Composer une gouvernance d'actionnaires efficace
- Installer des relations de confiance et de transparence avec les investisseurs
- Animer son board
- Donner une forte dynamique collective et de développement
- Structurer et « scaler » son organisation

#### Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

## Moyens pédagogiques :

Formation avec apports théoriques, de nombreux exemples, des exercices, jeux, mises en situation (dont plusieurs fondées sur le vécu des apprenants) et partage de bonnes pratiques pour des échanges riches et vivants. 60% au moins de pratique.

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos, documents clés et cas pratiques réels.

Un support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

## Équipements nécessaires :

### Pour une formation en présentiel :

La formation se déroulera dans les locaux de l'entité bénéficiaire qui mettra à disposition du formateur une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.

L'entreprise accueillante prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

### Pour une formation en distanciel / visioconférence :

La formation se déroulera à distance via un système de visio-conférence.

Supports virtuels utilisés : Zoom, Teams, etc. selon la préférence de l'organisation.

L'entité bénéficiaire mettra à disposition de chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

## Type de public :

Tout dirigeant d'entreprise, Start-uper, directeur financier, équipe financière ou M&A, équipe RH d'une même organisation, et ayant besoin de :

- Se préparer au mieux à la levée de fonds
- Réduire les risques lors du processus de levée de fonds
- Identifier les bons investisseurs
- Mener efficacement et rapidement le processus de levée de fonds

**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

**Délai d'accès :** L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

**Mesures sanitaires :** Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans le contexte de la pandémie de la COVID-19. Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

## Prérequis :

- Savoir utiliser un ordinateur Mac/Pc dans ses fonctions de bases de bureautique
- Avoir passé le test d'auto-évaluation d'entrée
- Toute personne ayant à mettre en place un travail à distance et donc à manager à distance.

## Méthodes pédagogiques :

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives.

Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation.

Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges.

Les méthodes utilisées s'appuieront principalement sur la culture, la cohérence d'entreprise et la finance harmonieuse. Livre blanc : Les opérations financières responsables. Expérience de dizaines de levées de fonds.

## Évaluation, modalités d'évaluation & sanctions :

### Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation de positionnement sur les compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales ou écrites seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz (ou autre méthode d'évaluation) est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

### Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.
- 6 semaines après la fin de la formation, une évaluation à froid est réalisée par les participants.
- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

### Validation et certification :

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

## Références du formateur :

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

## Indicateurs de satisfaction et de performance :

### INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE \*

- Nombre de stagiaires formés en 2021 : N/A
  - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
  - Note générale de la formation : N/A /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

*\* Nos formations sont créées, et réalisées sur mesure, ce qui explique qu'il n'y ait pas de données pour ce programme*

### INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX \*

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2020/2021 : 510
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2020/2021 : 198
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 308 évaluations
  - Satisfaction globale moyenne : 9,43 /10
  - Note générale de la formation : 9,25 /10
  - Préparation et organisation de la formation : 9,13 /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,86 /10

*\* Toutes formations confondues*