

## GES111 ACCOMPAGNER LA CROISSANCE DES START-UP

### PRÉ-REQUIS

Aucun.

### PÉDAGOGIE

Exposé, échange d'expériences, jeux de rôles, mini cas d'application, séquences vidéo, analyse de documentation, évaluation de l'acquisition des connaissances en ligne.

### OBJECTIFS

- Situer son client start-up dans les différentes étapes de sa croissance.
- Suivre le planning et l'organisation d'une levée de fonds.
- Parler le langage des investisseurs.
- Coordonner la préparation d'un dossier de présentation (*pitch-deck*).
- Adapter les méthodes d'évaluation usuelles au contexte des start-up.
- Évaluer les conséquences des modalités d'entrée des investisseurs pour son client.
- Apprécier les arguments lors de la négociation sur le prix.

### CONTENU

#### Préambule

Les spécificités de la croissance d'une start-up (typologie, trajectoire et enjeux associés)

Naissance et succès d'une start-up : illustrations

Vie et mort de la start-up : illustrations

#### 1- Les enjeux de la recherche de financement en start-up

- Acteurs du financement / attentes spécifiques selon les étapes
- Les défis du «startupper» (*best practice* et écueils) : projeter son activité, évaluer ses besoins de cash, gérer le temps, convaincre pour être financé, être financé sans perdre le contrôle, choisir ses partenaires financiers.

Exemples illustrés

#### 2- Réaliser une levée de fonds

- Les étapes et les livrables attendus
- Le vocabulaire de la levée de fonds (*pitch, premoney, closing, bridge...*)
- Les clés d'un *pitch deck* répondant aux attentes des investisseurs
- Le déroulement et les enjeux du *due diligence*, la préparation d'une *data room*
- Les points d'attention de la négociation sur le prix (*earn-out, GAP...*)

Modèles et exemples commentés, exercices ludiques

#### 3- L'entrée des investisseurs au capital

Les différents accords formalisant l'entrée

- Points de négociation classiques avec les investisseurs (*ratchet, conditions de sortie, non dilution...*)
- Éléments fréquents de structuration du financement par levée de fonds (OC, augmentation de capital, actions de préférence, BSA/BSPCE...)

Cas pratique / jeux de rôle

#### 4.- Valoriser la startup

- Des enjeux à anticiper (structuration du groupe, dilution, évaluation des titres, émission de bons...)
- Spécificités de l'évaluation des startups
- KPI de marché
- Limites de l'exercice et points d'attention dans les missions

Cas pratique

### VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de formation

## INTRA

Vous souhaitez une formation en intra au sein de votre cabinet ou de votre entreprise? Faites votre demande en ligne et un de nos conseillers vous recontactera.

## INTER

**Durée** : 1 jour - 7h

**Public** : Collaborateur confirmé

Expert-comptable

Responsable mission comptable

**Tarif de la formation** : 395€ HT (474€ TTC)

**Dates** : 28 novembre 2022

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### **Qualification des formateurs**

Les formateurs sont des professionnels sélectionnés pour leur maîtrise du sujet enseigné et leur expérience pratique afin de proposer une approche pragmatique et concrète des sujets traités.

### **Moyens pédagogiques et d'encadrement**

Salles de formation disposant des matériels pédagogiques et techniques nécessaires (paperboard, vidéoprojecteur, ...) au bon déroulement de la formation.

### **Moyens d'évaluation de l'atteinte des objectifs**

Questionnaire de validation des acquis.

### **Moyens de suivi de l'exécution de l'action**

Feuille de présence signée par les participants.