

Formation Lancez votre projet innovant

Durée de la formation :	10 heures
Date de la session :	du 21/01/2026 au 20/04/2026
Dates précises :	
Horaires de la session :	En autonomie, à votre rythme
Lieu :	E-learning (en ligne) - Plateforme OpenClassrooms
Nombre de places maximum :	20
Formateur(s) :	OPENCLASSROOMS
Prérequis sur cette formation :	- Maîtriser les calculs de base sur des fichiers Excel pour réaliser les exercices - Avoir suivi les formations Décodez l'ADN de l'innovateur et Développez votre projet innovant (présentes dans le catalogue)
Public ciblé :	Personnels de l'université de Bordeaux et des partenaires du site/PUI
Public prioritaire :	Chercheurs, enseignants, doctorants et toute personne intéressée par l'innovation sous toutes ses formes
Date limite d'inscription :	14/01/2026

Objectifs :

Vous êtes entrepreneur ou innovateur et vous avez converti votre idée en un projet concret ? Vous avez réussi à confirmer votre marché, à prototyper votre produit, à réfléchir à l'exécution ? Vous êtes donc prêt à lancer concrètement votre projet innovant !

Grâce à de nombreux exemples, vous serez capable à l'issue de la formation à :

-

Réaliser des projections financières (le modèle de vente, les dépenses, produire vos états financiers, identifiez votre besoin de financement, etc.)

-

Identifier les éléments constituant un Business plan

-

Présenter un projet sous forme de pitch afin de convaincre les investisseurs ou futurs talents au sein de votre équipe

-

Comprendre les écueils et challenges qui attendent l'entrepreneur durant ce moment très excitant, mais aussi très périlleux

Vous allez ainsi pas à pas préparer le lancement de votre projet innovant !!

Formation bénéficiant d'une aide de l'État gérée par l'Agence Nationale de la Recherche au titre du Plan France 2030, portant la référence ANR-21-EXES-0004.

Programme :

Partie 1 : Convertissez votre idée en nombres

1. Partez de ce postulat : les projections sont toujours fausses

2. Construisez un modèle de décision
3. Tout commence par les ventes
4. Les 3 classes de modèles de ventes
5. Des exemples concrets
6. Conclusion
7. Quiz : Construisez la base du modèle d'abonnement d'une salle de sport (Etude de cas)

Partie 2 : Produisez les états financiers de votre startup

1. Décrivez vos dépenses
2. Modélisez la structure de coût
3. Produisez les états financiers
4. Évaluez le besoin en financement
5. Analysez votre besoin en financement
6. Quiz : Calculez les projections financières d'une pâtisserie (Etude de cas)

Partie 3 : Le Business Plan : écrivez l'histoire

1. Le Business Plan ne sert-il vraiment à rien ?
2. Anticipez sur le trou d'air dans le financement
3. Comprenez le processus de rejet chez un investisseur
4. La trame canonique du Business Plan
5. Quelques conseils de rédaction
6. Découvrez le story telling

Partie 4 : Maîtrisez l'art du pitch

1. Introduction à l'art du pitch
2. La structure d'un pitch
3. L'art de la prise de parole en public
4. Le storytelling à l'oral

Partie 5 : Early stage management : quelques principes de survie en environnement hostile

1. Les challenges du management Early Stage
2. Le leadership au fil du temps
3. Quelques principes de survie en milieu hostile
4. Quelques témoignages d'experts
5. Quiz

Pour tout renseignement complémentaire :

Chargé(e) de formation : <mailto:bf-formations.innovation@u-bordeaux.fr>

Pôle AGRH – service développement des compétences

Retrouvez le détail des sessions proposées et inscrivez-vous sur [FormAction](#)
et toutes les infos sur [l'intranet](#)