

UNE EXPERTISE AU SERVICE DE VOTRE PROJET

SEMIA
GÉNÉRATEUR DE STARTUPS

Toute une équipe se mobilise autour du programme Starter Class pour optimiser vos chances de succès :

- Des formateurs experts nationaux dans leurs domaines
- Des partenaires membres de l'écosystème régional de l'innovation
- Des témoignages d'entrepreneurs post-incubés
- Les chargés d'affaires référents SEMIA

LES VALEURS DE LA STARTER CLASS

IMPLICATION TRANSPARENCE BIENVEILLANCE CONFIDENTIALITE

INFOS PRATIQUES



DUREE

18 journées (9h30-17h30) réparties en 3 modules d'un mois (6 jours par mois).
Un calendrier fixe : tous les mercredis et jeudis, 3 semaines par mois.



LIEU

Dans les locaux de SEMIA
11 rue de l'Académie
67000 Strasbourg



PROMOTIONS

3 promotions Starter Class par an :
janvier - mars , mai - juillet et
septembre - novembre.



CONTACT

candidature@semia-incal.com
www.semia-incal.com



COÛT

Participation aux frais à hauteur de 500€ HT par projet (2 participants maximum par projet), comprenant l'accès aux formations et les 18 déjeuners.

STARTER CLASS

La prépa de l'entrepreneuriat innovant



On ne naît pas entrepreneur, on le devient !

En 3 mois, testez et validez votre projet entrepreneurial innovant à travers le programme Starter Class.

Une mise à l'épreuve de votre projet pour une incubation réussie au sein de SEMIA.

CONÇU POUR LES ENTREPRENEURS INNOVANTS

La Starter Class s'adresse à tout porteur de projet innovant*, quelle que soit l'activité et le statut du porteur de projet.

L'entrée en incubation à SEMIA démarre obligatoirement par le suivi du programme Starter Class, avant tout accompagnement individuel.

OBJECTIFS



LE PROGRAMME STARTER CLASS



BATIR ET STRUCTURER

Valeurs, missions, vision

Proposition de valeur, Lean Canvas

Etude de marché, validation de la problématique adressée

Business Model Vs Business Plan

Stratégie marketing Go to Market

Atelier construction du Business Model

MODULE 1



MURIR ET FINANCER

Découverte de la comptabilité

Prévisionnel financier

Restitution des retours de la confrontation terrain

Les outils de financement des startups innovantes

Les Business Angels et les fonds d'investissement

Atelier Business Plan : rédaction du compte de résultat prévisionnel et du plan de financement initial

MODULE 2



INSPIRER ET FEDERER

Formes juridiques, protection de la propriété intellectuelle

Bonnes pratiques de la construction d'une équipe et du management

Techniques de négociation et relations partenariales

Atelier Business Plan : finalisation du Business Plan et construction d'outils de présentation

Gestion du temps, gestion du stress

Entraînement au pitch projet

MODULE 3