



MSM FORESIGHT HUB

# NIVEAU AVANCÉ



**MODULE 8**  
**ENTREPRENEURIAT**  
**STRATÉGIQUE :**  
**BUSINESS DESIGN &**  
**PITCH DECK**

# PUBLIC CIBLE, OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET CONTENU



## PRÉREQUIS

Avoir suivi le Niveau Opérationnel ou disposer d'un projet avec traction et MVP validé sur le marché.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES (À L'ISSUE DE LA FORMATION)

1. Structurer une stratégie de levée de fonds crédible.
2. Construire une valorisation cohérente et défendable.
3. Négocier efficacement avec business angels, fonds et partenaires.
4. Sécuriser les aspects juridiques, financiers et stratégiques post-investissement.
5. Piloter la phase de scaling avec rigueur et vision.

## PUBLIC CIBLE

Fondateurs de startups en phase de levée de fonds ou de scale, dirigeants de scaleups, entrepreneurs accompagnés par incubateurs ou accélérateurs, conseillers en investissement et corporate venture builders.

Ce module s'adresse à ceux qui doivent lever des fonds, négocier avec des investisseurs et structurer une croissance rapide et durable, au-delà du simple pitch.



## CONTENU SYNTHÉTIQUE (MODULES)

1. Stratégie de croissance et scalabilité du business model
2. Modélisation financière avancée et scénarios d'investissement
3. Valorisation d'entreprise et préparation à la levée de fonds
4. Pitch investisseurs avancé et négociation stratégique
5. Structuration juridique et lecture de Term Sheet
6. Jury investisseurs avancé et feedback stratégique

# FORMAT, DURÉE ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE



## FORMAT & DURÉE

1. Format hybride : ateliers intensifs + sessions stratégiques
2. Durée estimée : 12–14 heures
3. Session live : 2 jurys investisseurs
4. Accès LMS : 60 jours après inscription
5. Langue : français, anglais, espagnol (sous-titres FR/EN disponibles)

## LIVRABLE PROFESSIONNEL EXIGÉ

1. Pitch Deck avancé prêt pour levée de fonds
2. Modèle financier complet multi-scénarios
3. Note de valorisation et stratégie de levée



## ÉVALUATION & CERTIFICATION

- Évaluation continue et validation du livrable stratégique
- Certificat MSM Foresight Hub – Entrepreneur & Pitch Investor-Ready (Niveau Avancé)
- Open Badge numérique attestant de la capacité à lever et négocier des fonds

## TARIF (PUBLIC PARTICULIER)

**189 900 FCFA**

Modalités paiement : carte, mobile money , virement. Paiement échelonné disponible pour packs ou sur demande.

## MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Approche pratique et immersive
- Études de cas réels de startups en levée de fonds et scale
- Simulations de négociation avec investisseurs
- Modélisation financière et scénarios multi-leviers
- Feedback direct et coaching stratégique personnalisé



# TARIFS, MODALITÉS DE PAIEMENT ET GARANTIE

## POURQUOI CHOISIR CE MODULE ?

Lever des fonds n'est pas pitcher plus fort, mais structurer, négocier et exécuter avec crédibilité et stratégie. Ce module vous prépare aux standards réels des investisseurs professionnels.



## GARANTIE & REMBOURSEMENT

Remboursement sous 2 jours si moins de 15 % du contenu visionné et aucun livrable soumis. Possibilité de report sur une cohorte ultérieure.



## FORMATEUR & SUPPORT

Animé par des entrepreneurs/investisseurs/consultants en levée de fonds. Support : email + canal WhatsApp de cohorte pendant toute la durée d'accès.

## ÉTAPES D'INSCRIPTION (SIMPLE & RAPIDE)

1. Sélectionner → Entrepreneur & Pitch Investor-Ready – Niveau Avancé
2. Paiement sécurisé → accès immédiat au LMS
3. Réalisation des modules et exercices
4. Ateliers live → validation livrable → certification

# INSCRIPTION & APPEL À L'ACTION



## APPEL À L'ACTION

Préparez votre levée. Défendez votre valorisation.  
Accélérez votre croissance. Inscrivez-vous  
maintenant nombre de places volontairement limité  
pour garantir un accompagnement d'excellence.

**contactez-nous**

**DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE  
FORMATIONS CERTIFIANTES :**



**WhatsApp +223 70 70 07 92**

