




Sécuriser son projet entrepreneurial : établir son Business Plan, formaliser son pitch et être en capacité d'exprimer son besoin devant des partenaires, définir un projet cohérent tenant compte de l'environnement général et du marché, élaborer sa stratégie marketing, définir la structure juridique, fiscale et sociale la plus adaptée, mettre en œuvre un projet financièrement viable et finançable, tester son produit/service par l'expérimentation terrain et définir ses plans d'action.

	<h2>Objectifs</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ A l'issue de la formation, le porteur de projet aura acquis les compétences pour : concevoir et modéliser son projet de création d'entreprise, pour pitcher son projet et convaincre des partenaires ▶ A la fin de la formation, les porteurs de projet devront fournir un business plan et être en capacité de présenter leur projet devant un jury. ▶ Ils seront ainsi en capacité de chercher des financeurs et/ou créer leur entreprise.
	<h2>Public</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Toute personne motivée à créer une entreprise en France.
	<h2>Prérequis</h2> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Exposer son projet entrepreneurial auprès du référent collectif de votre CCI.

Contenu

Introspection et intelligence collective



Compétences cibles :

- *Identifier les points-clés de la création d'entreprise en tenant compte de l'ensemble des éléments qui concourent à la création et à la pérennisation d'une entreprise.*

⇒ Le porteur de projet sera en capacité de :

- Donner du sens à son projet entrepreneurial
- Prendre conscience de ses forces, faiblesses, valeurs, passions et problèmes de société qui le touchent afin de concevoir un projet entrepreneurial en adéquation avec lui.
- De mettre en pratique une démarche d'identification du besoin client

Thèmes traités :

- **Lancement du programme**

- Mot d'ouverture de la promotion
- Rappel du dispositif de formation
- Du programme
- Présentation du ou des parrain(s)/marraines
- Présentation des intervenant(s) et des Start leaders
- Echanges

- **Ateliers :**

1. **Donnons du sens à votre projet entrepreneurial**

- Les outils numériques
- L'ESS et les ODD
- L'Ikigai
 - ✓ Vos forces
 - ✓ Vos passions
 - ✓ Vos valeurs
 - ✓ Les problématiques qui vous touchent
- Comment choisir son associé

2. **Design Thinking**

- Qu'est-ce que le Design Thinking ?
- Quelles sont les différentes méthodes anthropologiques ?
- Quels sont les avantages du Design Thinking ?
- De l'idéation au test en passant par le prototypage, quelles sont les différentes étapes du design Thinking ?
- Cas pratiques
- Générer de nouvelles idées



- **Entretiens** : Entretiens individuels qui suivent les ateliers. Ils sont réalisés dans le cadre du programme Entrepreneur#LEADER - accès offert.
Destinés à accompagner au plus près les porteurs de projet sur les compétences acquises lors des ateliers et leur mise en pratique dans le cadre de leur projet.



Formalisation : de l'idée au projet



Compétences cibles

- Analyser le contexte et l'environnement du projet entrepreneurial (qualification des attentes et besoins des clients, évaluation des potentiels de développement, identification des tendances du marché, de ses menaces, risques et opportunités) et la prise en compte de ses ressources disponibles (compétences, réseau...), les facteurs d'incertitude, afin de clarifier le projet entrepreneurial visé et d'exprimer sa vision et la raison d'être de la future entreprise.
- Concevoir la stratégie générale du projet entrepreneurial en tenant compte de la raison d'être de l'entreprise et de sa vision pour l'entreprise, en tirant parti du diagnostic de son environnement, de ses facteurs d'incertitude et de mutation, ainsi que des possibilités offertes par une démarche RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise) garantissant un engagement favorisant l'inclusion et la durabilité au-delà de la compétitivité de l'entreprise, par le numérique et par des investissements responsables.
- Définir les offres et les flux de revenus du projet d'entreprise, ainsi que leurs propositions de valeur et leurs cibles, en tenant compte de l'étude de contexte, de l'étude de marché réalisée auprès des clients et de l'analyse de la concurrence, afin de déterminer un positionnement différenciant et en cohérence avec sa « raison d'être ».
- Construire un business model (modèle d'affaires) différenciant et viable en tenant compte des retours de l'étude de marché, de ses ressources, de son environnement, de la stratégie générale du projet d'entreprise, de la concurrence et de ses objectifs, afin de clarifier et de valider le projet d'entreprise.
- Elaborer les stratégies opérationnelles du projet entrepreneurial sur les plans de la production, de l'organisation interne de l'entreprise, du marketing, de la commercialisation et de la communication, en déterminant les objectifs à atteindre, les processus adaptés et les indicateurs de suivi à mettre en œuvre, afin d'orienter et de cadrer le lancement de son activité, en veillant à leurs cohérences avec le modèle d'affaires, la raison d'être et les orientations RSE de l'entreprise notamment en matière d'inclusion, d'accessibilité et d'autonomie des salariés et en tenant compte des besoins d'agilité et de digitalisation.

➤ Traduire les stratégies opérationnelles en moyens humains, techniques et financiers, en identifiant les ressources les plus adaptées en fonction des stratégies opérationnelles et en fonction du rapport coût - leviers de la performance de l'entreprise, afin de disposer des moyens correctement dimensionnés pour la réussite du projet d'entreprise.

⇒ Le porteur de projet sera en capacité de :

- Réaliser une étude de son marché : Demande/offre et environnement
- Pratiquer une étude terrain
- Définir un positionnement stratégique pertinent par rapport aux informations obtenues lors de l'étude de marché
- Savoir construire son Business Model Canva et l'adapter en fonction des circonstances et l'évolution du projet
- Définir sa politique tarifaire
- Définir une stratégie digitale pertinente par rapport au positionnement stratégique de l'entreprise
- Identifier les bons canaux d'acquisition et les utiliser
- Identifier les différents types de campagnes Adwords
- Connaître les différents leviers d'acquisition de prospect et fidélisation clients
- Savoir estimer le coût d'une campagne et le mettre en perspective avec le ROI et le taux de conversion
- Savoir calculer un ROI et un taux de conversion
- Savoir quels outils utiliser pour créer son site internet marchand ou vitrine

Thèmes traités :

● Ateliers :

1. Etude de marché et analyse économique

- Objectifs et étapes de l'étude de marché
- Le processus
- Etude de la demande
- Etude de l'offre
- Etude de l'environnement
- Où trouver ses informations
- Fixer ses hypothèses de chiffres d'affaires
- Cas pratique
- Focus étude terrain
- L'étude qualitative
- L'étude quantitative

2. Marketing Mix, politique tarifaire et Business Model

- Comment définir son positionnement stratégique ?

- Comment construire son BMC ?
- Les 5P, Quèsaco ?
- Comment définir sa politique tarifaire ? Sur quels critères s'appuyer ?
- Qu'est-ce qu'un océan bleu ?

3. Développer sa vision entrepreneuriale et construire sa charte de projet et d'entreprise

- Définir sa vision entrepreneuriale
- Formaliser la mission de son entreprise
- Déterminer les valeurs et principes d'action de l'entreprise
- Définir ses objectifs SMART
- Construire un plan d'action
- Formaliser sa charte de projet/entreprise

4. Stratégie de développement web ?

- Contexte
- Définir une stratégie digitale
- Exemples
- Les outils utiles
- Rappel de la cible, définition Persona et de l'importance de définir les canaux utilisés par la cible.
- Mesurer les performances des actions marketing digital
- Les coûts d'une campagne et création de site web
- Les différents canaux d'acquisition et de fidélisation, tunnel de vente. Quels sont les plus pertinent en fonction de mon activité ?

- **Entretiens** : Entretiens individuels qui suivent les ateliers. Ils sont réalisés dans le cadre du programme Entrepreneur#LEADER - accès offert.
Destinés à accompagner au plus près les porteurs de projet sur les compétences acquises lors des ateliers et leur mise en pratique dans le cadre de leur projet.

Accélération et immatriculation



Compétences cibles :

- *Etablir le budget prévisionnel triennal du projet d'entreprise, en produisant l'estimation réaliste et progressive de ses ressources financières et de ses coûts de fonctionnement et d'investissement, afin de maîtriser l'évolution de la rentabilité et la viabilité de l'entreprise sur le plan financier.*
- *Choisir la forme d'existence juridique de la future entreprise, en analysant différentes options de statuts juridiques et en évaluant leurs avantages et inconvénients respectifs en matière de responsabilité, de capital social et de fiscalité, afin de sécuriser et d'optimiser les conditions de sa création.*
- *Choisir les modes de financement les plus pertinents au regard des besoins du projet d'entreprise, en identifiant les sources de financement complémentaires à mobiliser et en évaluant leurs avantages et risques respectifs, afin de disposer des fonds nécessaires à sa réalisation.*

➤ *Restituer le projet d'entreprise sous la forme d'un business plan, en respectant les standards de formalisation professionnels et en synthétisant ses éléments d'analyse et ceux fondant sa singularité (modèle d'affaires, stratégie commerciale et opérationnelle), afin de disposer d'un outil de communication à destination de partenaires potentiels et de constituer un outil de pilotage de l'entreprise.*

⇒ Le porteur de projet sera en capacité de :

- *Etablir son prévisionnel financier*
- *Identifier ses sources de financement*
- *Savoir calculer un seuil de rentabilité, la CAF, sa TVA et son BFR.*
- *Définir un plan d'action et des objectifs SMART*
- *Mener une prospection terrain*
- *Définir une stratégie et un plan d'action commercial*
- *Appliquer des méthodes de négociation avec un client*
- *Mettre en pratique des outils d'acquisition et de fidélisation client*
- *Améliorer un produit / service à partir des retours clients*

Thèmes traités :

● **Ateliers :**

1. **Etablir son prévisionnel financier et identifier ses sources de financement**

- Introduction
- Les étapes
- Les outils financiers
 - ✓ Le compte de résultat
 - ✓ Le plan de trésorerie
 - ✓ Le plan de financement
- Les sources de financement
 - ✓ Les différents investissements
 - ✓ Les principaux financements
 - ✓ Le plan de financement
 - ✓ Les règles de financement associé
 - ✓ Caution personnelle
 - ✓ Prêt d'honneur
 - ✓ Crédit d'impôts

2. **Plan d'action commerciale et comment bien démarrer mon activité**

- Les leviers d'acquisition client
- Les outils de pilotage et les méthodologies de la prospection
- Définir son dispositif de vente
- Transformer un lead en prospect, puis un prospect en client

- Transformer les avantages produit / service en avantages client
 - Négocier avec un client ? Sur quels leviers de négociation s'appuyer ?
 - Définir son plan d'action commercial
 - Acquérir ses premiers clients et les fidéliser
 - A quoi faire attention à ses débuts ? Comment bien démarrer son activité et dégager un CA ?
 - Comment inclure son client dans l'amélioration produit / services
- **Entretiens** : Entretiens individuels qui suivent les ateliers. Ils sont réalisés dans le cadre du programme Entrepreneur#LEADER - accès offert.
Destinés à accompagner au plus près les porteurs de projet sur les compétences acquises lors des ateliers et leur mise en pratique dans le cadre de leur projet.

Prise de parole et pitches



Compétences cibles :

- *Présenter le projet d'entreprise à de potentiels partenaires financiers, en proposant une vision claire et argumentée de son modèle d'affaires articulée autour d'un discours, d'un support de présentation et d'un business plan, afin de les convaincre de s'y engager*

⇒ Le porteur de projet sera en capacité de :

- *Pitcher son besoin devant des partenaires financiers*
- *Réaliser des pitches concis, crédible et convaincants*
- *Structurer son discours*
- *Gagner en confiance et en aisance à l'oral*
- *D'adapter son discours à des publics différents*

Thèmes traités :

- **Ateliers :**

1. Pitch

- L'elevator pitch :
 - ✓ Qu'est-ce-qu'un elevator pitch ?
 - ✓ Comment réaliser un elevator pitch percutant dès les premières secondes ?
 - ✓ Quels sont les objectifs d'un elevator pitch ?
 - ✓ Quelle structure ?
 - ✓ A quelle occasion doit-on pitcher ?
 - ✓ Quelle préparation nécessite le pitch ?
 - ✓ Quel discours pour quel public ?
 - ✓ Simon SINEK : Comment aborder son sujet ?

- ✓ Exemple de trame
- ✓ Travail sur le fond et la forme
- ✓ Qu'est-ce que la méthode OARIS ?

- Pitch Deck (en fonction de l'avancé des porteurs de projet) :
 - ✓ Qu'est-ce-qu 'un pitch deck ?
 - ✓ Quelles différences avec un elevator pitch ?
 - ✓ Quels sont les objectifs d'un pitch deck ?
 - ✓ Quelle structure ? Exemple de trame
 - ✓ Comment réaliser un pitch deck convaincant ?

Session de pitch

Après la réalisation de l'atelier, nous souhaitons réaliser une mise en condition réelle avec l'organisation d'une session de pitch. Les membres du jury donnent leurs feedbacks sur chacun des pitch réalisés par les porteurs de projet accompagnés.

- **Entretiens** : Entretiens individuels qui suivent les ateliers. Ils sont réalisés dans le cadre du programme Entrepreneur#Leader - accès offert.
Destinés à accompagner au plus près les porteurs de projet sur les compétences acquises lors des ateliers et leur mise en pratique dans le cadre de leur projet.



Les intervenants

- ▶ Des conseillers Création – Reprise des CCI
- ▶ Experts techniques (expert-comptable, chef d'entreprise, conseiller...)



Méthodes et supports – Modalités d'évaluation

- ▶ Formation collective en classe virtuelle ou en présentiel
- ▶ Etudes de cas. Pour le travail à distance, CCI Business Builder dispose de toutes les ressources pédagogiques nécessaires (vidéos, fiches pédagogiques, exemples, conseils d'experts, ...) et d'un système de messagerie pour échanger avec son conseiller référent.
- ▶ Les supports de cours et les différents outils utilisés pendant la formation seront disponibles sur Blackboard, le LMS de la CCI
- ▶ Les entretiens sont réalisés dans le cadre du programme Entrepreneur#Leader - accès offert
- ▶ Les ateliers alterneront aussi des Community building (6 prévus sur le programme) destinés autour de thèmes (cf. planning ci-après) ; à favoriser l'échange et créer des liens.
- ▶ Les apprenants sont évalués par deux moyens : la remise d'un Business Plan évalué par des experts (exemple : conseillers en création, référent/assistant pédagogique et un/une parrain/marraine de promotion) ; et lors d'une session de pitch devant des experts (exemple : élu(e) CCI, experts, partenaires).

- ▶ Formation inscrite au répertoire spécifique complémentaire du répertoire national des certifications professionnelles (géré par France Compétence) Certifiante : elle donne accès à la certification « [Création entreprise - bâtir un projet entrepreneurial durable](#) »



Tarif

- ▶ 1120€ nets
- ▶ En fonction de votre situation, des prises en charge sont possibles via votre CCI et ses partenaires ou par votre CPF (Compte personnel de formation : [MON CPF](#))



Calendrier et durée

- ▶ Formation sur 5 mois
- ▶ 42h d'atelier et 10h d'entretiens individuels. Et en plus du programme, 22h de Community building (hors module digitale)
- ▶ De mars à juillet
- ▶ Selon planning