



LES PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT POUR LA CRÉATION D'ENTREPRISE

De l'idée à la signature de votre premier contrat

OBJECTIF : Contribuer à la réussite de la création de votre entreprise par la mise en place de parcours adaptés à votre profil, votre projet et vos objectifs. Ce programme personnalisé sera déterminé à l'issue du Bilan de Positionnement Entrepreneurial (BPE 360°) effectué en amont.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- La présence à vos côtés d'un coach entrepreneurial
 - L'accès gratuit et illimité à notre plateforme de formation en ligne pendant toute la durée de l'accompagnement
 - Des webinaires réguliers
 - Des RDV avec nos experts selon les domaines abordés
 - La mise en relation avec nos partenaires
- Pour valoriser votre projet, nous mettons à votre disposition une expertise dans les domaines du Développement Durable et de l'Economie Sociale et Solidaire.



PARCOURS WARM UP : PREMIER TEST DE L'IDÉE

1

Mise au point d'un premier Business Model Canvas

Construire la proposition de valeur : concevoir l'avantage compétitif qui sera proposé à une cible déterminée. **Quelle offre ? A qui ? Comment ? Quels seront les flux de coûts et de revenus ?**

2

Mise au point d'une offre minimum viable (Minimum Viable Product)

Nous travaillerons selon la méthode de **l'Effectuation** afin d'élaborer une première proposition de valeur concrète le plus tôt possible et à moindre coût pour rencontrer au plus vite le marché.

3

Premier test sur le terrain

Confronter le **MVP** aux premiers clients les plus concernés par l'offre : les **« Early adopters »** et à quelques experts. L'objectif étant de valider concrètement l'existence d'un marché et d'une attente clients pour l'offre.

Evaluation des retours et prise de décisions :

- Continuer le projet si les retours sont positifs
- Continuer le projet en intégrant les remarques et suggestions : pivoter
- Abandonner si le nombre de changements est trop important et repartir sur une nouvelle idée.



PARCOURS QUALIFICATION : LE PREMIER BUSINESS MODEL

1

Etude de marché

Etude documentaire

Etude de la concurrence

Le premier positionnement : le Core Business

Les enquêtes de validation (qualitatives et quantitatives)

2

La stratégie marketing

L'offre

Le Prix

Les circuits de distribution

La communication

3

Les moyens à mettre en œuvre

Evaluation des principales charges

Construction du Plan de Financement Initial

Rédaction d'un Compte de Résultat simplifié

4

La protection

De la marque, du logo, du nom

Dépôts de brevets

5

Le choix du statut juridique



START : LE PREMIER BUSINESS PLAN

1

Le budget prévisionnel

Le plan de financement

Le compte de résultat

Le plan de trésorerie

Le bilan

Le seuil de rentabilité

2

La recherche de financement

Les différentes aides, subventions et concours

Les différentes possibilités de financement

Préparation au Pitch pour la présentation aux partenaires financiers

Prix sur devis, **nous consulter**

Tarifs indicatifs de 2 000€ HT à 6 000€ HT, Soit 2 400€ TTC à 7 200€ TTC.

Tous les parcours sont éligibles au CPF et finançables à 100% selon votre situation