Entrepreneuriat
Plan.d.Affaires
Nom.d.entreprise
Réussite
Innovations
Analyse.du.marché
Échec.vs.Apprentissage
Idée
Billets.du.Blogue
Résolution.de.problèmes
Marketing
Affaires
Production
Journal.de.Bord
Emplacement
Marché
Succès
Planification
Viabilité
Cahier.de.l.Entrepreneur
Technologie
Service.à.la.clientèle
Entrevues.avec.Entrepreneurs
Fixation.des.prix
Inventions
Publicité
Potentiel
Leadership
Communication
Entreprise.d.un.Jour
Présentations
Positionnement

ORGANISATION DU MODULE :

Chaque séance sera devisée en deux parties :
- Une partie théorique
- Une partie pratique

Idéation et prototypage

Comment trouver une idée ? Comment la valider ? Comment la cadrer ? Comment la prototyper pour la faire vivre ?

Brief global sur les startups.

Présenter et vendre

Quels stratégies mettre en place pour vendre ? Quel modèle économique ? Quel prix ? Quelle cible et quel discours ? Comment financer le déploiement de sa startup ?

Le pitch investisseurs

Pitch collectif.
Chaque groupe pitch sa startup en 10 minutes.
Tout le monde

L’entrepreneuriat c’est quoi ?

I - L'entrepreneuriat désigne l'action d'entreprendre, de mener à bien un projet.

II- Souvent utilisé dans le secteur des affaires, le terme entreprendre signifie créer une activité (économique) pour atteindre un objectif, répondre à un besoin.

L’objet de l’entrepreneuriat correspond donc à votre projet.

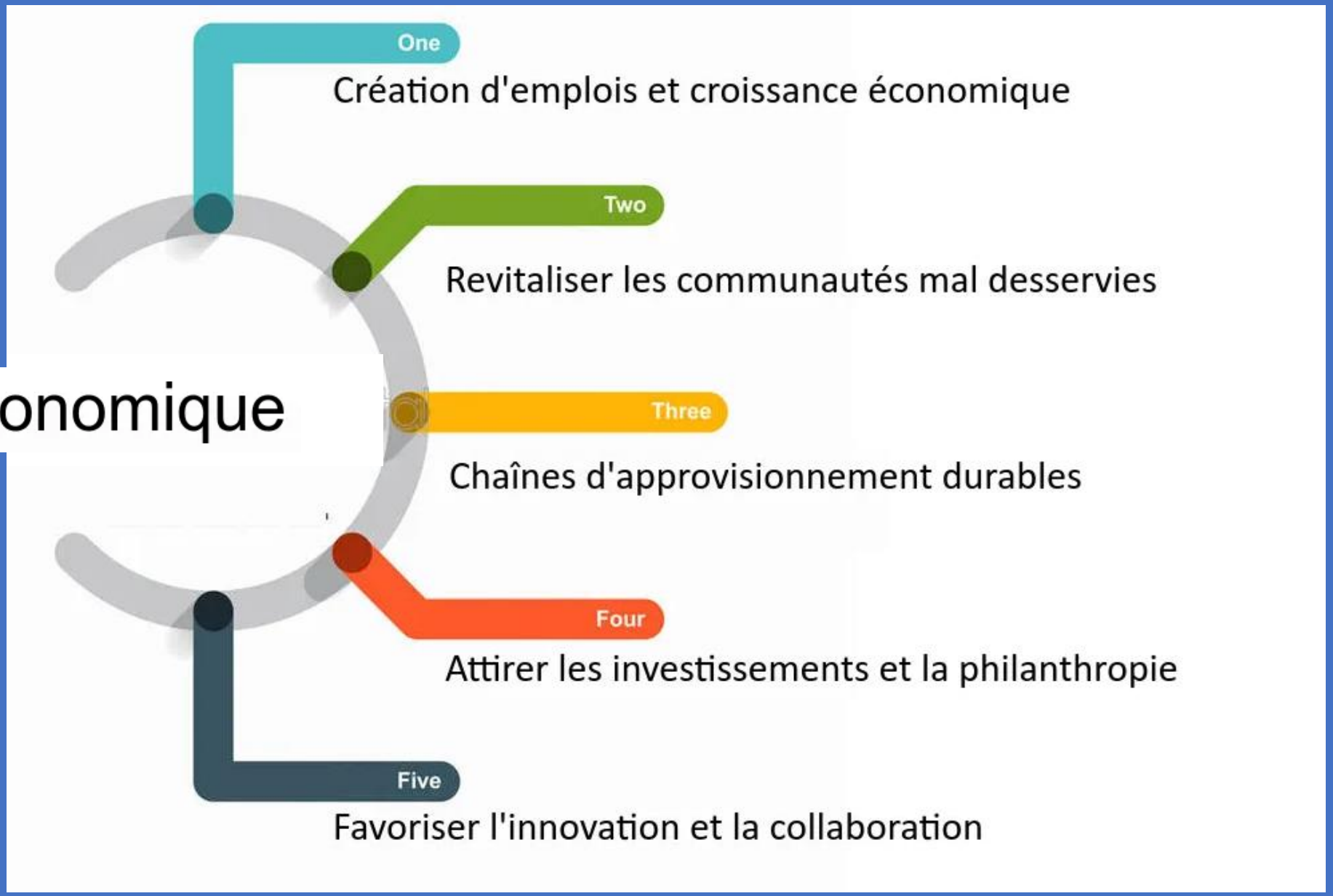
Pourquoi Entreprendre ?

Premier axe

- Concrétiser son idée
- Devenir son propre patron
- Relever de nouveaux défis
- Créer un emploi à son image
- Gagner plus d'argent à l'avenir
- Avoir plus de liberté
- S'organiser comme souhaité
- Donner du sens à sa vie pro
- Devenir plus autonome
- Booster sa créativité

Deuxième axe

L'impact économique



Conclusion

L’entrepreneuriat est un terme assez large. Pour certains, **l’entrepreneuriat c’est créer de la richesse** et de l’emploi par la création d’une entreprise. Pour d’autres, **un entrepreneur est un individu qui prend l’initiative** d’assumer un risque économique et qui contribue au développement du marché.

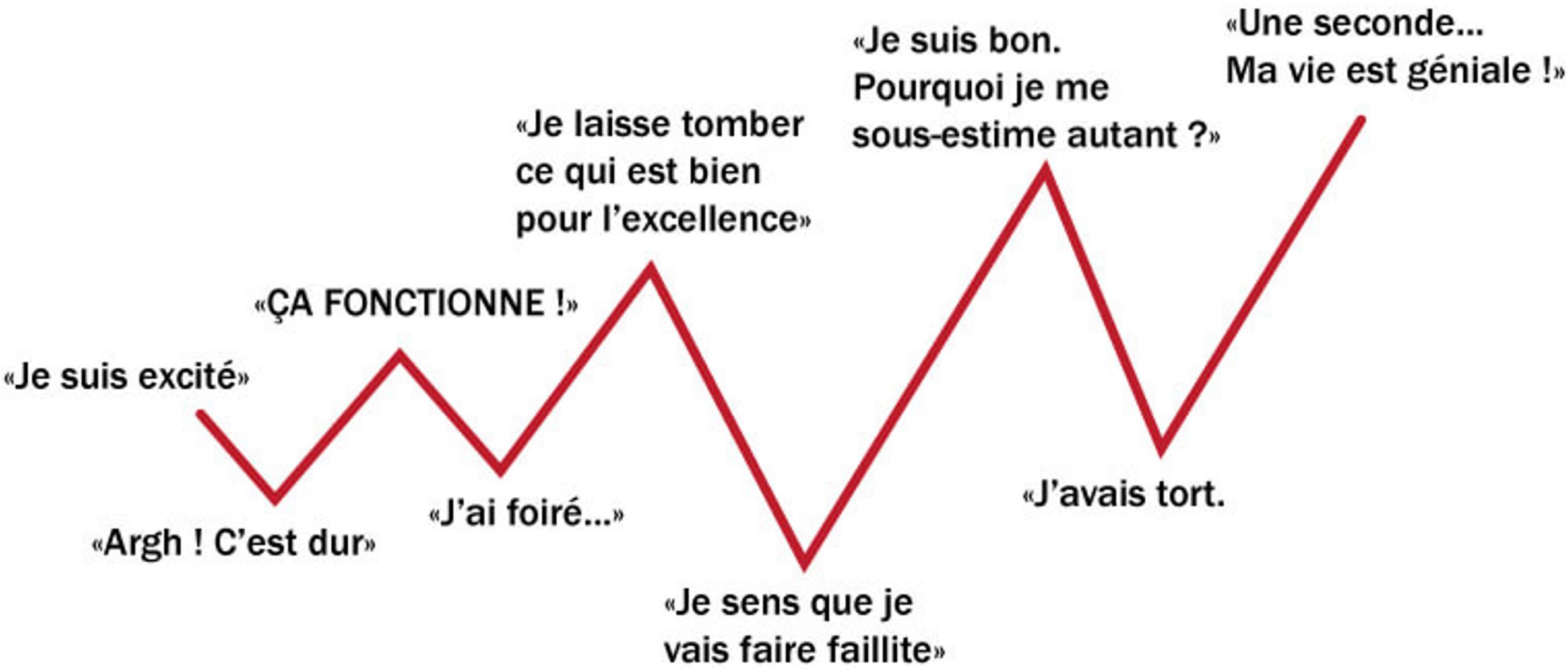
Qui peut entreprendre ?

Tout le monde a la possibilité de **se lancer dans l'entrepreneuriat**. Cependant, certaines qualités permettent d'être un bon entrepreneur :

- La créativité : un entrepreneur doit trouver des idées innovantes pour se démarquer et se renouveler sans cesse.
- La volonté : un entrepreneur doit être dynamique et ambitieux pour mener à bien son projet.
- La rigueur, l'organisation : un entrepreneur doit être structuré pour réussir son entreprise.
- L'humilité : un entrepreneur doit savoir se remettre constamment en question, prendre du recul et accepter les critiques pour pouvoir s'améliorer.

Une journée type dans la vie d'un entrepreneur

(ou les montagnes russes de l'entreprenariat)



Quels sont les types d'entrepreneuriat ?

- La création ex nihilo
- La reprise d’entreprise ou d’activité
- L’intrapreneuriat
- Essaimage ou extrapreneuriat
- L’autoentrepreneuriat
- L’entrepreneuriat social

La création ex nihilo

Le type création ex nihilo est la création d'une entreprise "à partir de rien". L'une des plus grandes difficultés de ce type de création est **l'entrée sur le marché.** Il faut être patient avant de pouvoir implanter son produit de façon idéale, d'acquérir des clients et de convaincre des partenaires au projet.

La reprise d'entreprise ou d'activité

Si vous optez pour la reprise d'entreprise permet à l'entrepreneur de s'appuyer sur des données précédentes comme son histoire, sa structure et son fonctionnement. La reprise peut être réalisée par un individu pour son propre compte ou par une entreprise existante.

L'intrapreneuriat

Pour l'intrapreneuriat est l'action d'agir comme un entrepreneur dans une entreprise dans laquelle vous êtes employé. Le modèle de l'intrapreneuriat prendre souvent la forme d'une **succursale** ou souvent d'une **délocalisation** à l'étranger.

Essaimage ou extrapreneuriat

L'essaimage ou l'extrapreneuriat est l'accompagnement de départ de ses salariés par une entreprise en les aidant à créer leurs propres activités. On trouve souvent ce phénomène d'essaimage dans le monde des nouvelles technologies de l'information.

L'autoentrepreneuriat

Le régime de l'autoentrepreneur s'applique aux personnes physiques qui créent une entreprise individuelle pour exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale. Ce régime est celui le plus fréquemment utilisé.

L'Entrepreneuriat social

La forme de l'entrepreneuriat social concerne une entreprise dont l'activité économique a été conçue de manière à créer de la "valeur sociale", c'est-à-dire **mettre en œuvre des solutions innovantes à des problèmes sociaux** dans les domaines du développement durable, de l'environnement, de la santé ou toute activité pouvant bénéficier à la société.

Les étapes de l’entreprenariat?

Bien que le parcours d'un entrepreneur ne soit pas parfaitement linéaire, chaque entrepreneur passe généralement par les même 7 étapes :

Entreprendre

1 – Éveil entrepreneurial
2 – Idée d'affaires
3 – Modèle d'affaires
4 – Plan d'affaires
5 – Recherche des collaborateurs et des partenaires clés et du financement
6 – Démarrage
7 – Exploitation de l'entreprise (accélération et croissance)

WORK
SUCCESS
creative!
IDEA
START
start
Idea
Idea

Trouver son idée :

IDENTIFICATION DU PROBLÈME - ÉLABORATION D'UNE SOLUTION AVEC SON BUSINESS MODEL

Est-ce que ma solution permet de gagner du temps ? De gagner de l'argent ? D'avoir un impact colossal sur les enjeux sociétaux ?

- Poser le problème et trouver des statistiques
- Définir votre positionnement par rapport à ce problème
- Remplir la matrice Lean Canva

VOTRE IDÉE VS LE MARCHÉ

Qui sont mes concurrents ? Qu'est ce que j'apporte de plus ? Quels sont les avantages de ma solution ? Quelle est la taille du marché et son potentiel ?

- Élaborer une matrice de la concurrence
- Définir votre positionnement
- Valider l'idée et la prototyper

LE MVP (minimum viable product)

Comment tester mon idée et la rendre tangible ? Quelle est le meilleur format ? (app, site..) Quels outils utiliser pour aller au plus vite ?

- Poser les bases de la marque (charte graphique de base)
- Valider vos messages clés
- Prototyper votre solution

La matrice Lean Canva

Problème

Quels sont les problèmes auxquels les gens font face ? Énumérez leurs 3 principales frustrations.

1

Solution

Comment allez-vous résoudre ces problèmes ? Écrivez une solution pour chaque problème.

3

Proposition de valeur unique

Comment allez-vous transformer un visiteur inconscient en client intéressé ? Créez un message clair et convaincant que vous souhaitez envoyer.

2

Avantage concurrentiel

Qu'est-ce qui vous sépare des concurrents ? Qu'est-ce qui vous démarque des autres ?

7

Segments clients

Créez 3 à 4 portraits des personnes que vous pouvez aider. Visualisez ces personnes qui se tourneront vers vous pour trouver des solutions.

4

Alternatives existantes

Comment ces problèmes sont-ils résolus aujourd'hui ? Cela peut être un concurrent direct de ce que vous offrez ou des moyens existants que les gens emploient pour résoudre leurs problèmes.

6

Indicateurs clés

Comment allez-vous mesurer la réussite de votre produit ou service ? Énumérez les indicateurs clés.

Concept de haut niveau

Comment votre produit ou service s'intègre-t-il dans le grand schéma des choses ?

Canaux

Comment allez-vous atteindre vos consommateurs cibles ? Marketing direct, réseaux sociaux, publicités, partenariats - identifiez les moyens efficaces pour les atteindre.

8

Adeptes précoces

Quelles sont les caractéristiques spécifiques de vos adeptes précoces ?

Structure des coûts

Quels sont les coûts fixes et variables pour lancer votre produit ou service ? Considérez le coût à chaque étape de la mise en place d'un site Web, l'embauche d'employés, la production, le marketing et leur introduction auprès consommateurs.

Sources de revenus

Quelles sources d'argent feront fructifier votre argent ? Comment allez-vous générer un revenu ? Affichez un modèle tarifaire de votre produit ou service et incluez d'autres sources de revenus, telles que les frais de vente et d'abonnement.

5