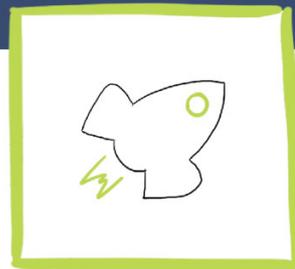


Parcours entrepreneur

Repreneur & Free lance

Un accompagnement
« **sur-mesure** »
pour développer votre projet

- ★ de création d'entreprise
- ★ de reprise
- ★ ou de free lance



POUR QUI ?

Toute personne, salariée ou pôle emploi ayant le projet de créer, de développer ou reprendre une entreprise.

NOS ENGAGEMENTS

- ★ Définir mes points d'appui et fragilités pour me lancer dans l'entrepreneuriat
- ★ Clarifier le choix et la singularité de mon projet de création
- ★ Savoir le présenter en extérieur au travers du BMC, SWOT et BP
- ★ Définir les étapes clés qu'il me reste à travailler avant de me lancer



J'accompagne les entrepreneurs et les entreprises qui s'engagent à questionner le sens de leur mission pour un monde durable. Je suis animatrice d'un club de dirigeant apm, et j'interviens sur le parcours entrepreneuriat de l'ICAM.

Marie-Pierre Gras - Coach Business

Entrepreneure enthousiaste chez BMV, administratrice d'entreprise familiale, coach de dirigeants sur leurs enjeux de gouvernance, et accompagnatrice de free lance en portage salarial chez Coop RH. Je mets mon expertise d'accompagnement et ma passion pour l'entrepreneuriat à votre service à travers ce parcours.

Marion de Seze - Coach Entrepreneur



FORMULE - METHODE

Un parcours de 7 modules de 2h00
Double expertise
IDENTITE D'ENTREPRENEUR
& BUSINESS MODEL DU PROJET

- 1 Racines du porteur de projet
 - 2 Talents du porteur de projet
 - 3 Raison d'être, vision et valeurs porteur / business
 - 4 Le Business Model CANVA
 - 5 Les parties prenantes
 - 6 Le Business Model détaillé
- + 1 séquence collective de « pitch » projet devant un jury qualifié
 - + coaching personnalisé à la mise en œuvre du projet

A partir de **2 400 € TTC***
prise en charge à **100%** par l'OPCO

*tarifs mis à jour le 02/11/2022



Parcours entrepreneur

Repreneur & Free lance

Parcours d'accompagnement à la création d'entreprise

Modules	Objectifs	Méthode
<u>Book 1.1 - 2h00</u> Racines du porteur de projet	Être clair sur ses motivations, valeurs et moteurs. Faire état de la maturation du projet.	Génogramme pro : modèles/anti modèles Modèles inspirants Blason familial/ vs. Blason entrepreneurial Emotiogramme/Ressources et valeurs Valeurs et Drivers Besoins Moteurs Ensize Début de formulation de l'enjeu du projet (mission)
<u>Book 1.2 - 2h00</u> Talents du porteur de projet	Travail approfondi sur le leadership du dirigeant	Type de leadership : ★MBTI ★Ensize ★STRONG ★Miroir entrepreneur ★Test entrepreneur
<u>Book 1.3 - 2h00</u> Raison d'être et vision	Exprimer la raison d'être du projet en lien avec les valeurs et les talents du dirigeant	Vision / Panneau créatif projet & article de presse Phrase Pitch / Triangle des mots clés Raison d'être / phrase métier Valeurs fondatrices de l'entreprise Mes scenarii projets pro/ création/ reprise Validation intermédiaire du projet
<u>Book 2.1 - 2h00</u> Le projet en BMC	Expliciter proposition de valeur client / bénéficiaire. Identifier activités clés / ressources clés, et parties prenantes. Questionner le modèle économique Business Model Canva (BMC)	Comprendre l'écosystème du projet : recherche doc pour analyse PESTEL Questionner les 3 piliers du modèle par l'approche Odysée 3.14 Travail sur les cibles en persona : clients et bénéficiaires Identifier les zones de questionnement à investiguer auprès des parties prenantes : opportunités et risques
<u>Book 2.2 - 2h00</u> Le projet et les parties prenantes	En co-construction avec parties prenantes Valider la pérennité du modèle économique dans son éco-système identifié Revue des objectifs de développement durable impactés par le modèle	L'objectif est d'amener des preuves en réponse à l'intuition initiale ou de modifier le modèle. Par des entretiens quali ou une étude quanti, confronter la proposition de valeurs avec les parties prenantes : - cartographier les concurrents et travailler les éléments différenciants - co-élaborer les modes de collaboration durable pour prendre soin du modèle et des parties prenantes : ressources internes, associés, fournisseurs, clients et territoires.
<u>Book 2.3 - 2h00</u> Le projet en stratégie	Validation du BMC de référence Analyse SWOT : élaborer axes stratégiques Chiffrage business plan	★SWOT ★Team Boat ★Axes stratégiques à 3 ans ★Axes stratégiques à 5 ans ★Hypothèses revenus
<u>Séance collective 2h00</u>	« Pitch my box »	Travail sur une product Box à Pitcher Version PPT ou Pecha Kucha ou « Brut » Face jury créé sur mesure, ou collectif entrepreneurs selon périodes
<u>Mise en œuvre du projet - 2 à 6h00</u>	Coaching « sur mesure » à la mise en œuvre selon heures dispo et besoins	Mise en réseau experts juridiques, comptables, métiers Levée des freins, coaching motivationnel Travail sur équilibre de vie/ rôle du conjoint Coaching d'associés
TOTAL : 16 à 20h	Autant de travail perso (voire double ou triple) en amont de chaque Rdv	Adaptation de l'offre d'accompagnement selon état d'avancement du projet

