

**03.**

**CONCRÉTISATION  
DU PROJET**  
entrepreneurial



# La validation du modèle économique et la préparation du business-plan

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés, échanges et applications pratiques
- Présentation d'outils
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

26/03/2020 et 27/03/2020  
17/09/2020 et 18/09/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

## Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable pour suivre cette formation ainsi que des connaissances de base concernant l'élaboration des prévisions financières. En amont de l'inscription, la validation des prérequis peut être vérifiée par la réalisation d'un quizz transmis sur demande par mail à [ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## Objectifs professionnels

Cette formation fait le point sur les étapes d'un projet entrepreneurial et les modalités de préparation du business-plan.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) de transmettre les mécanismes de construction d'un projet entrepreneurial
- 2) d'adopter une posture adaptée à la progression du créateur

## Contenu

### Les étapes de concrétisation d'un projet entrepreneurial

De l'idée au business-model

Du business-model au business-plan

Le pitch et la formalisation du business-plan

### Le rôle du conseiller

Les profils d'entrepreneur

L'importance de la communication dans la relation avec le porteur de projet

Outils et techniques au service de l'accompagnement

### Le business-model

Les éléments constitutifs d'un business-model

Les tests et les enquêtes de terrain le pour faire évoluer

### La stratégie commerciale

Définir une stratégie en fonction du résultat des enquêtes

Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre

Déterminer les moyens nécessaires

### Les projections financières

Le plan de financement initial et à 3 ans

Le compte de résultat prévisionnel

Le plan de trésorerie

Le point mort

### La place des questions juridiques dans le business-plan

Les modalités du choix

Le respect de la réglementation

L'impact de la structure choisie sur les tableaux financiers



# Utiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Présentation du Business-Model Canvas
- Apports théoriques et applications pratiques
- Exemples de modèles d'affaires

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

01/04/2020

23/09/2020

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

## Prérequis

Cette formation nécessite une expérience terrain de l'accompagnement de porteurs de projets entrepreneuriaux.

## Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mobiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet qu'ils accompagnent :

- 1) leur mettre en main l'outil : concepts, méthodologie, utilisation
- 2) analyser la cohérence d'ensemble d'un modèle économique et émettre des propositions
- 3) faire le lien avec les autres outils pour le montage du projet (business-plan, étude de marché, ...)

## Contenu

### Préambule

Notion de business-model

Place du business-model dans la construction du projet

### Présentation du Business-model canvas

Présentation des 9 blocs composant l'outil

Objectifs et utilisation du canevas

Contextes et projets concernés

### Ateliers de mise en pratique

Constitution d'un BMC

Analyse d'un BMC

### Le rôle du conseiller

Posture

Lien avec les autres outils



# Quel accompagnement pour les projets innovants et start-up ?

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exemples de modèles d'affaires
- Présentation du Business-Model Canvas, Value Proposition Canvas, de grilles d'analyse et de suivi des projets
- Présentation de l'effectuation, Lean start-up, Design Thinking

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

21/04/2020 et 22/04/2020  
26/11/2020 et 27/11/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Professionnels généralistes chargés d'accompagner les créateurs d'entreprise.

## Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet et une connaissance du processus général de montage de projet sont indispensables.

## Objectifs professionnels

Cette formation apporte des repères et outils pour accompagner les porteurs de projets innovants et start-up.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) d'intégrer les spécificités des projets innovants dans leur accompagnement : modèle économique, équipe, montage, financement, suivi
- 2) d'utiliser une méthodologie et des outils adaptés à ce type de projet
- 3) d'orienter les porteurs de projet vers les dispositifs et acteurs-ressources adaptés

## Contenu

### Spécificités de l'accompagnement de projets innovants

Les différentes définitions et caractéristiques des projets innovants  
Les profils des entrepreneurs innovants  
Les modèles économiques dans l'innovation (dont sphère digitale)  
Les besoins du projet au stade de l'émergence, de l'incubation et du développement  
Les aspects juridiques notamment liés à l'économie collaborative

### Les interlocuteurs de l'écosystème de l'innovation

Les principaux acteurs  
Les incubateurs  
Les accélérateurs  
Les initiatives publiques et privées (accompagnement, concours, startups week-ends, boot camps, summits...)

### Les principaux outils et méthodes : Business-Model Canvas, Lean startup, Minimum Viable Product, Design Thinking, Effectuation, Pitch

La place de l'étude de marché et du business-plan  
Les apports spécifiques du numérique dans la construction des business-model

### Le financement des projets innovants (dispositifs dédiés)

La preuve du concept, condition nécessaire aux financements  
Les différentes stratégies de financement en fonction de l'avancement du projet (amorçage, incubation, développement)  
Les acteurs du financement des projets innovants



# Utiliser la créativité avec les porteurs de projet & entrepreneurs

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Pierre CHANUT, Directeur de NYMEO, agence spécialisée en création de noms de marque

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apport d'éléments théoriques et pratiques
- Partage d'expériences
- Appropriation des éléments présentés grâce à des travaux d'application
- Support stagiaire avec quelques techniques de créativité et ressources documentaires

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

11/05/2020 et 12/05/2020

15/10/2020 et 16/10/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des porteurs de projet et des nouveaux chefs d'entreprise

## Prérequis

Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

## Objectifs professionnels

À l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mettre en place une séance de créativité avec les porteurs de projets et entrepreneurs qu'ils accompagnent.

Cette journée de formation sera l'occasion de découvrir et de s'approprier :

- les phases du processus créatif
- les règles d'animation d'une réunion de créativité

## Contenu

### Introduction

Sommes-nous tous créatifs ?

Créativité, innovation et entrepreneuriat

### La démarche créative ne s'improvise pas

Les étapes

Le rôle de l'animateur

Les ingrédients et conditions de succès

Les freins et erreurs à éviter

### Mises en application

Travaux en atelier

Débrief collectif



# Exploiter l'étude de marché pour définir la stratégie commerciale

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Jean-Michel LY, Consultant  
(Bpifrance)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Cas pratiques
- Support stagiaire comportant notamment une boîte à outils personnalisable prête à l'emploi

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

30/03/2020 et 31/03/2020

21/09/2020 et 22/09/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Professionnels généralistes chargés d'accueillir les créateurs d'entreprises et d'accompagner la préparation du projet.

## Prérequis

Une connaissance générale de la méthodologie de préparation du projet est nécessaire ainsi qu'une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet.

## Objectifs professionnels

Cette formation apporte une méthodologie et des outils à proposer au créateur pour réaliser une étude de marché utile et efficace. A l'issue de ce stage, les conseillers seront en capacité de :

- 1) transmettre au créateur les méthodes / ressources indispensables pour la réalisation de l'étude de marché
- 2) lui apporter un appui pour l'exploitation de ses résultats et faire les liens avec le positionnement stratégique du projet
- 3) permettre au créateur d'évaluer un chiffre d'affaires réaliste et argumenté

## Contenu

### Introduction

Rappels méthodologiques

La posture et les outils du conseiller

Utilisation du Business Model Canvas dans la validation commerciale du projet

### Guider dans la réalisation des étapes de l'étude de marché

Comment & pourquoi

- Connaître le macro-environnement
- Définir et analyser une zone d'implantation
- Réaliser l'étude concurrence et établir un benchmark précis
- Identifier profils, besoins, motivations, et freins des clientèles potentielles
- Réaliser une matrice SWOT

### Utiliser les résultats de l'étude de marché pour déterminer le positionnement stratégique

Des méthodes pour :

- Elaborer une offre claire, lisible et cohérente : stratégie du ciblage, positionnement, mix marketing
- Fixer des prix et évaluer le chiffre d'affaires prévisionnel en combinant vision marché et vision gestion

**Établir le diagnostic du positionnement commercial du projet** : cohérence des prévisions, analyse des forces et faiblesses, pistes proposées au créateur



# Elaborer le montage financier du projet

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mises en situation à partir de cas pratiques (certains étant proposés sous format numérique, il est utile pour les stagiaires de disposer si possible d'un ordinateur portable ou d'une tablette)
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

02/04/2020 et 03/04/2020  
24/09/2020 et 25/09/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Professionnels généralistes chargés d'accueillir les créateurs d'entreprise et d'accompagner la préparation du projet.

## Prérequis

Une connaissance du processus général de montage de projet est nécessaire pour suivre cette formation d'approfondissement.

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est également indispensable.

## Objectifs professionnels

Cette formation permet de s'approprier les modalités d'élaboration des prévisions financières.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) de transmettre au futur créateur les objectifs, mécanismes et outils pour le montage financier de son projet : plan de financement initial, compte de résultat, plan de trésorerie, calcul du seuil de rentabilité et tableau de financement à 3 ans
- 2) de présenter au porteur de projet les différentes sources de financement mobilisables.

## Contenu

### Rappels méthodologiques

Objectifs de la démarche financière  
Liens avec les autres dimensions du projet  
La posture du conseiller

### Les étapes de la démarche financière

Les principes de l'étude financière  
Evaluation des besoins

### Les outils de la démarche financière

Le plan de financement  
Le compte de résultat prévisionnel  
Le tableau de trésorerie  
Le seuil de rentabilité  
Synthèse

### Les sources de financement du projet

Panorama des solutions de financement des TPE  
Les attentes des banquiers et des autres financeurs



# Transmettre les informations de base en matière juridique, fiscale, sociale et réglementaire

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Audrey DUGUE, juriste (Bpifrance)
- Lila LEON, juriste (Bpifrance)
- Karine VALENTIN, consultante

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Applications pratiques
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

26/05/2020

29/09/2020

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Débutants accueillant de futurs créateurs d'entreprise.

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des débutants. Il n'y a pas de prérequis.

## Objectifs professionnels

Cette formation a pour objectifs de donner des repères, transmettre les principaux concepts et le vocabulaire liés à la création d'entreprise.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) de présenter les solutions les plus courantes pour créer son activité
- 2) d'identifier les éléments à valider, préalablement à la création d'entreprise, en fonction de la situation du porteur de projet (capacité, cumul d'activités, réglementation, ...)
- 3) de distinguer les principales formes juridiques ainsi que leur articulation avec les régimes fiscaux et sociaux applicables

## Contenu

**La création d'entreprise est-elle obligatoire pour lancer son activité ?**

**Y-a-t-il des prérequis pour créer une entreprise ?**

Capacité juridique

Cumul de la création d'entreprise avec une autre activité

Limites d'accès à certaines professions

**Les principales formes juridiques**

Entreprise individuelle / sociétés

Régime fiscal de l'entreprise et statut social du dirigeant





# Eclairer le choix de la forme juridique et ses impacts en matière fiscale et sociale

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Audrey DUGUE, juriste (Bpifrance)
- Lila LEON, juriste (Bpifrance)
- Karine VALENTIN, Consultante

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

1350,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

03/06/2020 au 05/06/2020  
14/12/2020 au 16/12/2020

## DURÉE

3,00 j (21:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Conseillers généralistes chargés d'accompagner la préparation du projet.

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant des connaissances juridiques de base et une première expérience de l'accompagnement.

## Objectifs professionnels

Cette formation contient les savoirs indispensables pour guider le créateur en matière juridique : choix du statut et caractéristiques des régimes fiscaux/sociaux qui en découlent.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) d'expliquer au porteur d'un projet entrepreneurial les principaux critères à prendre en compte et les implications du choix de la forme juridique
- 2) de lui présenter les principales caractéristiques des formes juridiques les plus courantes
- 3) de détailler les impacts du choix du statut en matière fiscale et sociale

## Contenu

### Préambule

Enjeux du choix de la forme juridique  
A quels moments traiter cette question ?

### Présentation des principales formes juridiques

Critères de choix  
Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

### Présentation des régimes d'imposition des bénéficiaires

Impôt sur le revenu / impôt sur les sociétés de droit ou sur option  
Régimes de TVA  
Contribution économique territoriale

### Présentation des régimes sociaux des dirigeants

Régimes d'affiliation : assimilé-salarié / travailleur non salarié  
Cotisations sociales : bases / taux / règlement  
Protection sociale  
Cas du micro entrepreneur  
Statut du conjoint du créateur



# Evaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices et cas concrets
- Support stagiaire comportant des outils pratiques

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

15/06/2020 et 16/06/2020

12/10/2020 et 13/10/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Conseillers généralistes chargés de :

- l'accompagnement à la création d'entreprises.
- l'instruction de projets de création d'entreprise dans le cadre de jurys, concours, commissions financières...

## Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable.

## Objectifs professionnels

Cette formation présente une approche méthodologique et des outils pour l'analyse d'un projet entrepreneurial.

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité :

- 1) d'analyser la cohérence d'ensemble d'un projet de création d'entreprise
- 2) de synthétiser les forces et les faiblesses du projet
- 3) d'en valider le réalisme

## Contenu

### Prérequis pour analyser un projet et rendre un avis

#### Détection des incohérences

- du projet par rapport aux motivations et aptitudes du créateur
- du business-model
- de l'étude commerciale et des tests marché
- des prévisions financières
- de l'étude juridique

#### Le diagnostic final

- Construire une grille d'analyse
- Formulation d'un avis global sur les forces et les faiblesses du projet

#### Le plan d'actions

- Actions à mener par le créateur
- Orientation vers les ressources disponibles pour améliorer son projet



# Abandon du projet ou réorientation : quel rebond ?

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apports théoriques et échanges
- Mises en situation et exercices
- Accès nominatif à l'outil en ligne FAIRE® développé par Epigo

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## DATES DES PROCHAINES SESSIONS

Cette thématique peut être organisée en intra entreprise pour un groupe de collaborateurs ou de partenaires de tout organisme, institution ou grande entreprise.

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement à la création/reprise d'entreprises.

## Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable ainsi que la capacité à réaliser le diagnostic d'un projet entrepreneurial.

## Objectifs professionnels

Cette formation traite de la phase de renoncement au projet initial et propose une approche favorisant le rebond du porteur de projet.

A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité de proposer des pistes concrètes pour :

- 1) faciliter la prise de conscience du porteur lorsque le diagnostic révèle des obstacles ou incohérences ne permettant pas la concrétisation du projet
- 2) identifier des pistes pour le rebond en capitalisant l'expérience acquise dans le projet non abouti

## Contenu

### Notions préalables

Le rôle du conseiller dans l'accompagnement et la construction d'un projet  
Critères de viabilité d'un projet

### Accompagner la prise de conscience

Partager le diagnostic avec le porteur de projet  
Pourquoi renoncer au projet ?

### Faciliter le rebond

Sorties positives pour le porteur en cas d'abandon (entretien de fin de projet)  
Posture du conseiller en création d'entreprise face à l'échec