

CONCRÉTI- SATION DU PROJET

entrepreneurial





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

VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
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

02/04/2019 et 03/04/2019
19/09/2019 et 20/09/2019

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 indispensables peut être vérifiée par la réalisation d'un quizz transmis sur demande.

Objectifs professionnels

Cette formation fait le point sur les étapes d'un projet entrepreneurial 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

Le choix d'une forme juridique

Choisir la structure juridique adaptée

Principaux critères de choix



L'analyse du projet de reprise et la préparation du business plan

VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
ressources_pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Guillaume MALVOISIN, consultant
(Bpifrance)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mise en situation à partir d'exercice et jeux de rôles
- 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

21/10/2019 et 22/10/2019

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 chargés de l'accompagnement des futurs repreneurs.

Prérequis

Une connaissance du processus général de montage d'un projet de reprise ainsi que des connaissances de base concernant la lecture des états financiers des TPE (bilan et compte de résultat) sont nécessaires pour suivre cette formation d'approfondissement (cf. Les fondamentaux de l'accueil de repreneurs et Approfondir la lecture et l'interprétation des états financiers des TPE). Une première expérience terrain de l'accueil et de l'accompagnement de futurs repreneurs est également indispensable

Objectifs professionnels

Cette formation apporte des repères, méthodes et outils aux conseillers en charge d'accompagner les repreneurs dans l'analyse de l'entreprise à reprendre et l'élaboration du dossier de reprise.

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

- 1) de leur transmettre une méthodologie d'analyse de l'entreprise à reprendre et les éléments incontournables d'un business plan de reprise d'entreprise.
- 2) de les accompagner dans la préparation et l'élaboration du business plan
- 3) d'émettre un avis argumenté sur un projet de reprise d'entreprise.

Contenu

Préambule

Notion de reprise d'entreprise
Les grandes étapes du processus de reprise d'entreprise
Posture du conseiller

Les diagnostics préalables à l'évaluation

Liste des documents nécessaires pour effectuer les diagnostics
Le diagnostic des moyens
Le diagnostic de l'activité
Le diagnostic financier
Le diagnostic humain
Le diagnostic juridique
Le diagnostic qualité, sécurité, environnement (QSE)
L'analyse des résultats du diagnostic

Les principales méthodes d'évaluation

Le business plan

La partie rédactionnelle
La partie financière

Panorama des solutions de financement



Utiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet

VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat

MÉTHODES ET SUPPORTS

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

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINES SESSIONS

09/04/2019
24/09/2019

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 s'adresse à des débutants comme aux professionnels confirmés.

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

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
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

23/05/2019 et 24/05/2019
18/11/2019 et 19/11/2019

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

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
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

25/04/2019 et 26/04/2019
17/10/2019 et 18/10/2019

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



Utiliser le Lean start-up et le Design Thinking avec les porteurs de projet & entrepreneurs

VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Julien SUREAU, consultant formateur coach (Novalom)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apports d'outils et applications pratiques
- Présentation des approches Lean, Lean start-up, Design Thinking
- Méthode PERSEE

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINES SESSIONS

25/03/2019 et 26/03/2019

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

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant une expérience de l'accompagnement.

Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de s'appuyer sur les approches du Lean start-up et du Design Thinking pour accompagner les porteurs de projet :

- 1) identifier les contextes dans lesquels mobiliser ces outils en fonction des problématiques soulevées par le projet
- 2) guider méthodologiquement le porteur de projet à chaque étape du processus de création d'entreprise
- 3) apporter des techniques concrètes au porteur de projet et les utiliser avec lui.

Contenu

Comment gérer un projet à dimension innovante ?

Enjeux

Présentation du Design Thinking et du Lean start-up : principes et complémentarité

Valeur ajoutée de ces approches et projets concernés : process et outils

Protéger le capital de ressources d'un projet entrepreneurial

Prévenir les gaspillages par la méthode « 3M »

Le développement itératif et les cycles courts

Feedback et amélioration continue

Accompagner le créateur avec des outils issus du Design Thinking et du Lean start-up (méthode créative PERSEE)

Projection : orienter un projet vers la création de valeur

Exploration : aider la personne à écouter le marché

Résolution : cadrer efficacement un projet à partir des informations collectées et imaginer de nouveaux concepts avec les techniques de créativité

Simulation : matérialiser un concept

Évaluation : évaluer son efficacité

Enseignements : utiliser le feed-back pour déterminer les prochaines actions

Applications pratiques et plan d'actions



Exploiter l'étude de marché pour définir la stratégie commerciale

VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
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

11/04/2019 et 12/04/2019
26/09/2019 et 27/09/2019

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 les décisions stratégiques et opérationnelles du projet
- 3) permettre au créateur d'évaluer un chiffre d'affaires réaliste et argumenté
- 4) lui fournir des clés pour la construction d'un plan d'actions commerciale pertinent

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

Éclairer les choix stratégiques en lien avec les résultats de l'étude de marché

Les clés pour argumenter

- La stratégie de ciblage
- Le choix du positionnement stratégique
- Les politiques de produit, prix, communication et distribution

Traduire les décisions stratégiques en actions pertinentes

Des méthodes pour :

- Elaborer une offre claire, lisible et cohérente
- 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

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
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

15/04/2019 et 16/04/2019
30/09/2019 et 01/10/2019

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



Les informations de base en matière juridique, fiscale, sociale et réglementaire

VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

- Laure THIEBAULT, 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

04/04/2019
25/09/2019

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



Le choix de la forme juridique et des régimes fiscaux/sociaux

VOTRE CONTACT

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
ressources_pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

- Lila LEON, juriste (Bpifrance)
- Laure THIEBAULT, juriste (Bpifrance)

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

17/04/2019 au 19/04/2019
16/12/2019 au 18/12/2019

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

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
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

27/05/2019 et 28/05/2019
15/10/2019 et 16/10/2019

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

Marie-France GLANNY
01.41.79.89.63
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