

PROGRAMME DE FORMATION START & GROW

Donner la vision et les outils aux porteurs de projets et entrepreneurs pour leur permettre de viabiliser et accélérer la création et le développement de leur entreprise.

Mettez toutes les chances de votre côté pour que votre idée devienne une entreprise pérenne et de croissance en suivant notre programme de formation à l'entrepreneuriat innovation.

Public visé

Le programme s'adresse à des entrepreneurs ayant un projet de produit ou service innovant, incluant une composante numérique, à l'étape idée, de lancement ou de développement sur le marché.

Prérequis

- Avoir un projet entrepreneurial pensé, avec une idée de l'offre envisagée, du marché adressé et des moyens disponibles pour mener le projet
- Le projet doit inclure une partie de numérique pour se développer
- Le projet doit être basé en Haute-Loire ou prévoir le développement d'une équipe sur ce territoire

Modalités et délai d'accès à la formation

- Dépôt de votre dossier de candidature en ligne jusqu'au 09 octobre
- Analyse de votre dossier par notre équipe d'accompagnement
- Echange téléphonique ou en visioconférence avec notre équipe d'accompagnement
- Présélection sur dossier pour présentation devant le jury
- Jury de sélection le 20 octobre

Date et durée du parcours de formation

Le parcours de formation se déroule du 8 novembre 2022 au 22 juin 2023 / 108 heures sur 21 journées

Objectifs pédagogiques

- Être préparé à tenir la position de chef d'entreprise et savoir mener son développement
- Porter une vision à court, moyen et long terme
- Affirmer clairement sa proposition de valeur
- Défendre et vendre son offre
- Permettre au porteur de projet ou entrepreneur d'organiser et prioriser les actions qui mèneront à la création et/ou développement de son entreprise
- Comprendre les multiples problématiques de l'entreprise pour pouvoir y faire face
- Se doter d'outils pour traiter les sujets spécifiques d'une entreprise innovante
- Bâtir une stratégie de développement de l'entreprise

Contenu du programme

- La formation est constituée de modules e-learning d'apport théorique sur les thématiques de la création et du développement d'entreprise. Ces apports sont complétés par des mises en pratique à l'occasion d'ateliers de travail en groupe.

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

UFR de Médecine et des Professions Paramédicales
Hôtel d'Entreprises – Bâtiment CRBC - TSA 50400
28, place Henri Dunant - 63001 Clermont-Ferrand Cedex 1
SAS au capital de 1 M€ - SIRET 793 372 525 00014

Tél. +33(4).73.60.18.30
contact@clermontauvergneinnovation.com
www.clermontauvergneinnovation.com

- Le programme de formation est divisé en 2 phases :
 - **1 phase de démarrage**, au cours de laquelle nous rentrons dans votre projet à l'aide de la méthode Vianeo® et d'entretiens avec les membres de l'équipe d'accompagnement pour établir une feuille de route opérationnelle qui déterminera les objectifs à atteindre à travers le programme de formation
 - **1 phase de croissance**, composée de :
 - **Séances d'intelligence collective** : séances de groupe à l'occasion desquels les stagiaires partagent leurs actualités, soumettent des problématiques qui sont abordées par le groupe, donnent des informations.
 - **Modules experts e-learning** : les stagiaires accèdent à 9 heures de contenus vidéos sur les sujets d'expertises de la création et du développement d'entreprises innovantes, via une plateforme dédiée
 - **Rendez-vous experts individuels** : en complément des contenus en e-learning, les stagiaires échangent avec des experts des sujets abordés sur la plateforme (juridique, RH, propriété intellectuelle)
 - **Ateliers pratiques** : sessions au cours desquels des experts viennent compléter les apports de la plateforme de e-learning en appliquant les apports théoriques aux sujets des stagiaires du programme.
 - **Rendez-vous de suivi individuels** : entretiens individuels entre l'équipe d'accompagnement et chaque stagiaire, pour faire le point sur l'avancée des objectifs fixés en début de programme.

Contenu des modules experts e-learning :

Module 0 / Introduction à l'entrepreneuriat et à la DeepTech

- Qu'est-ce qu'une startup ?
- Acquérir une culture startup
- S'inspirer des succès du monde des startups
- Avoir de l'ambition pour son projet
- La DeepTech : tendances de marché et évolution

Module 1 / Identifier un besoin et construire une équipe pour y répondre

- Quelles bonnes fondations pour une startup deeptech ?
- Valider le marché et le besoin auprès des utilisateurs sur le terrain
- Etudier l'écosystème et la concurrence
- Définir et calculer son marché adressable
- Trouver son cofondateur

Module 2 / Proposition de valeur et développement commercial

- Connaître ses clients et leur segmentation
- Définir sa proposition de valeur et son positionnement
- Définir sa stratégie go-to-market
- Apprendre à vendre
- Envisager et acter son pivot

Module 3 / Unit economics et business model

- Comprendre les Unit Economics de ses clients et définir son business model
- Définir sa stratégie prix et son modèle de pricing
- Construire son business plan
- Monitorer ses progrès avec des KPIs précis
- Basiqes de la comptabilité

Module 4 / Produit et roadmap

- Comprendre la place stratégique de la Tech
- Définir sa roadmap produit
- Concevoir son MVP
- Trouver son product market fit
- Recruter et manager une équipe produit

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

Module 5 / Financer son développement et sa croissance

- Définir sa stratégie de financement
- Comprendre la logique des VC
- Anticiper la préparation d'une levée de fonds et les livrables associés
- Comprendre les aspects réglementaires d'une levée de fonds
- Recevoir son financement et gérer sa trésorerie
- Préparer la fin de son entreprise (rachat, procédures collectives)
- LBO, MBO

Module 6 / Production at scale

- Evolution Produit
- Fabricabilité
- Pilotage de sa production
- Comment passer d'un POC à l'industrialisation
- Marketing/Communication/RP
- Vendre et se développer à l'international

Module 7 / Juridique/Statuts

- ESS
- BSA/ BSPCE
- RGPD/Cybersécurité
- Accélérer la contractualisation (entre grands groupes et startups)
- Répartir son capital social
- Encadrer partenariats/ prestataires
- Etudier le cadre législatif et réglementaire

Module 8 / Propriété Intellectuelle

- Bien définir son projet et ses actifs
- Savoir parler de son projet
- Mettre en place sa stratégie Deeptech
- Savoir garder un cran/temps d'avance dans l'innovation
- Introduction à la PI
- Comment se protéger
- Aides aux startups Deeptech
- Générer des revenus avec la PI

Module 9 / Ressources Humaines

- Attirer des talents pour recruter et structurer son équipe
- Etablir les valeurs et la culture d'entreprise
- Recruter dans la DeepTech
- QVCT
- Intégrer son nouveau collaborateur
- Management/leadership
- Passage de la start-up à la scale-up (vision de l'entreprise, type de gouvernance, ...)
- Travailler avec un organisme public

Module 10 / Être et agir comme un entrepreneur

- Affirmer son leadership et sa vision
- Surmonter la solitude en créant son réseau
- Gérer la pression entrepreneuriale
- Structurer son activité pour mieux exécuter
- Gérer ses risques
- Pitch

Contenu des sessions d'ateliers :

Atelier 1 / Marketing digital

- Persona

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

- Landing Page
- Copywriting
- E-mailing
- Ads
- Scénario de prospection

Atelier 2 / Pitch training

- Structuration narrative
- Simplification des discours et des supports
- Technique de prise de parole

Atelier 3 / Financement

- Les bases de la finance en entreprise (comptabilité, administratif, régimes de TVA, Tableaux de bord d'activité et financier)
- Les différentes phases du développement d'une entreprise et les financements associés (dont les différentes typologies d'investisseurs)
- Mécanisme de valorisation et de levée de fonds
- Cas d'étude sur la mise en place d'un Business Plan et montage de son plan de financement

Atelier 4 / Commercial

- De la stratégie à l'opérationnel
- Les modèles de vente (direct et indirect)
- Marketing opérationnel (segmentation de marché et ciblage)
- Commerce :
 - Business développement (mécaniques d'acquisition de lead)
 - Vente (l'art de la vente/le closing)
 - Custom success management et up sale
- Organisation : staffer ses équipes/internalisation versus externalisation/plan de communication

Atelier 5 / Communication

- Support de communication / présentation ou prospection

Calendrier

Mois	Date	Horaires	Typologie	Lieu
NOVEMBRE 2022	08/11/22	De 9h à 15h	Journée de lancement	Présentiel/La Brasserie du Digital
	17/11/22	De 9h à 17h	Journée Scan Viane	Présentiel/La Brasserie du Digital
	18/11/22	De 9h à 17h	Journée Scan Viane	Présentiel/La Brasserie du Digital
	24/11/22	Entretien d'1h30 - horaire à définir	Journée Scan entretien individuel	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT DECEMBRE 2022			Modules de 0 à 4, 10	Distanciel/E-learning
DECEMBRE 2022	01/12/22	Entretien d'1h - horaire à définir	Présentation et validation feuille de route	Distanciel/Visio-conférence
	08/12/22	De 9h à 17h	Atelier Pitch training #1	Présentiel/La Brasserie du Digital

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

UFR de Médecine et des Professions Paramédicales
 Hôtel d'Entreprises – Bâtiment CRBC - TSA 50400
 28, place Henri Dunant - 63001 Clermont-Ferrand Cedex 1
 SAS au capital de 1 M€ - SIRET 793 372 525 00014

Tél. +33(4).73.60.18.30
 contact@clermontauvergneinnovation.com
 www.clermontauvergneinnovation.com

	13/12/22	De 9h à 13h	Atelier Marketing digital #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT JANVIER 2023			Modules 5, 7	Distanciel/E-learning
JANVIER 2023	05/01/23	De 9h à 13h	Atelier Marketing digital #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
	05/01/23	Entretien individuel d'1h entre 13h30 et 18h30	Expert juridique	Distanciel/Visio-conférence
	19/01/23	De 9h à 17h	Atelier Financement	Présentiel/La Brasserie du Digital
FÉVRIER 2023	02/02/23	De 9h à 17h	Rencontres financeurs	Présentiel/La Brasserie du Digital
	23/02/23	Entretien individuel d'1h entre 8h30 et 13h30	Entretien suivi de feuille de route	Distanciel/Visio-conférence
	23/02/22	Entretien individuel d'1h entre 8h30 et 13h30	Expert Financement	Distanciel/Visio-conférence
AVANT MARS 2023			Module 8	Distanciel/E-learning
MARS 2023	16/03/23	De 09h à 13h	Atelier Marketing digital #3	Présentiel/La Brasserie du Digital
		Entretien individuel d'1h entre 13h30 et 18h30	Expert Propriété intellectuelle	Distanciel/Visio-conférence
	30/03/23	journée	Masterclass	A déterminer
AVRIL 2023	06/04/23	Entretien individuel d'1h entre 8h30 et 13h30	Suivi feuille de route	Distanciel/Visio-conférence
	27/04/23	De 9h à 12h30	Atelier Commercial	Présentiel/La Brasserie du Digital
		Entretien individuel d'1h entre 13h30 et 18h30	Expert Commercial	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT MAI 2023			Module 9	Distanciel/E-learning
MAI 2023	04/05/23	De 9h à 13h	Atelier Marketing digital #4	Présentiel/La Brasserie du Digital
		Entretien individuel d'1h entre 13h30 et 18h30	Expert RH	Distanciel/Visio-conférence

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

UFR de Médecine et des Professions Paramédicales
Hôtel d'Entreprises – Bâtiment CRBC - TSA 50400
28, place Henri Dunant - 63001 Clermont-Ferrand Cedex 1
SAS au capital de 1 M€ - SIRET 793 372 525 00014

Tél. +33(4).73.60.18.30
contact@clermontauvergneinnovation.com
www.clermontauvergneinnovation.com

	25/05/23	De 9h à 17h	Atelier Pitch training #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT JUIN 2023			Module 6	Distanciel/E-learning
JUIN 2023	08/06/23	De 9h à 17h	Atelier Communication	Présentiel/La Brasserie du Digital
		Entretien individuel d'1h entre 10h et 16h	Suivi feuille de route	Présentiel/La Brasserie du Digital
	22/06/23	De 9 h à 18h	Feedback formation + Pitch final	Présentiel/La Brasserie du Digital

Moyens pédagogiques, techniques, encadrement

- Un coordinateur du programme
- Accueil des stagiaires dans une salle équipée, dédiée au programme, dans les locaux de notre partenaire, La Brasserie du Digital
- Modules experts accessibles sur notre plateforme d'e-learning
- Utilisation de différents outils de visioconférence en fonction des intervenants et configuration des ordinateurs des stagiaires (Meet, Teams, Whereby, Zoom...)
- Apports théoriques et pratiques (exposés théoriques, retours d'expérience, mises en situation concrètes)
- Mise à disposition des supports pédagogiques à la suite des interventions des experts
- Utilisation d'un outil de suivi : Yookkan
- Utilisation d'un outil d'échanges entre stagiaires et formateurs : Slack
- Intervenants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

Suivi et Évaluation

L'assiduité des stagiaires sera suivie au moyen d'émargements pour chaque séance et de relevés de connexion pour les modules experts e-learning.

Le suivi de la progression des stagiaires se fera à l'occasion d'entretiens de suivi de la feuille de route.

L'évaluation finale se fera par :

- des questionnaires de bilan envoyés immédiatement après la fin du programme et 6 mois après la fin du programme
- un plan d'actions, établi par chaque stagiaire, présentant les actions à mener dans les 3 mois suivant le programme et les priorités définies dans le cadre de leur projet d'entreprise
- un pitch devant un auditoire d'acteurs économiques issus de l'écosystème de La Brasserie du Digital

Les stagiaires évalueront la formation au moyen d'un questionnaire à chaud et à froid ainsi que d'un entretien avec le coordinateur du parcours de formation.

Le parcours donnera lieu à l'émission d'une attestation de fin de formation.

Accessibilité

La formation se déroulera en présentiel à La Brasserie du Digital et à distance.

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

Afin de nous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : contact@clermontauvergneinnovation.com.

Prix de la formation

2 250 € HT (2 700 € TTC)

Programme soutenu financièrement par l'agglomération du Puy-en-Velay et la Région Auvergne Rhône Alpes.

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

UFR de Médecine et des Professions Paramédicales
Hôtel d'Entreprises – Bâtiment CRBC - TSA 50400
28, place Henri Dunant - 63001 Clermont-Ferrand Cedex 1
SAS au capital de 1 M€ - SIRET 793 372 525 00014

Tél. +33(4).73.60.18.30
contact@clermontauvergneinnovation.com
www.clermontauvergneinnovation.com