

## 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 08 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 18 octobre

### Date et durée du parcours de formation

Le parcours de formation se déroule du 8 novembre 2023 au 20 juin 2024 / 111 heures sur 24 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 7 heures de contenus vidéos sur les sujets d'expertises de la création et du développement d'entreprises innovantes, via une plateforme dédiée
    - **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 n°2/ Identifier un besoin et construire une équipe pour y répondre**

- Etudier l'écosystème et la concurrence
- Définir et calculer son marché adressable

#### **Module n°3/ 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 n°4/ 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

#### **Module n°5/ Produit et roadmap**

- Trouver son product market fit

#### **Module n°6/ Financer son développement et sa croissance**

- Définir sa stratégie de financement

#### **Module n°8/ Juridique/Statuts**

- RGPD/Cybersécurité
- Etudier le cadre législatif et réglementaire

#### **Module n°9/ Propriété Intellectuelle**

- Introduction à la PI
- Protéger son invention
- Protéger sa marque
- Les bons réflexes PI dans la création d'entreprise.

#### **Module n°10/ Ressources humaines**

- Attirer les talents pour recruter et structurer son entreprise

#### **CLERMONT AUVERGNE INNOVATION**

Contenu des sessions d'ateliers :**Atelier 1/ Marketing digital**

- Persona
- 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/ Business Plan et Financements**

- 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 2023	08/11/23	De 9h00 à 14h00	Journée de lancement	Présentiel/La Brasserie du Digital
	16/11/23	De 9h00 à 17h00	Journée Scan Vianeo	Présentiel/La Brasserie du Digital
	17/11/23	De 9h00 à 13h00	Journée Scan Vianeo	Présentiel/La Brasserie du Digital
	21/11/23	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Journée Scan entretien individuel	Distanciel/Visio- conférence
	23/11/23	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Entretien individuel / Marketing	Distanciel/Visio- conférence
	29/11/23	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Présentation et validation feuille de route	Distanciel/Visio- conférence

**CLERMONT AUVERGNE INNOVATION**

AVANT DECEMBRE 2023			Module 4 et Module 6	Distanciel/E-learning
DECEMBRE 2023	07/12/23	De 9h00 à 17h00	Atelier Business plan et Financements #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
	21/12/23	De 9h00 à 17h00	Atelier Pitch training #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
JANVIER 2024	11/01/24	Entretien d'1h30 - horaire à définir	Entretien suivi de feuille de route	Présentiel/La Brasserie du Digital
	12/01/24	De 9h00 à 13h00	Journée Scan Vianeo	Présentiel/La Brasserie du Digital
	18/01/24	De 9h00 à 17h00	Atelier Business plan et Financements #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT FEVRIER 2024			Module 3 et Module 5	Distanciel/E-learning
FÉVRIER 2024	01/02/24	De 9h00 à 17h00	Rencontres financeurs	Présentiel/La Brasserie du Digital
	08/02/24	De 9h00 à 13h00	Atelier Marketing digital #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
	15/02/24	Entretien d'1h - horaire à définir	Entretien suivi de feuille de route	Distanciel/Visio-conférence
MARS 2024	07/03/24	De 9h00 à 17h00	Atelier Commercialisation	Présentiel/La Brasserie du Digital
	14/03/24	De 9h00 à 17h00	Atelier Marketing digital #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
	28/03/24	De 9h00 à 13h00	Atelier Marketing digital #3	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVRIL 2024	04/04/24	Entretien d'1h30 - horaire à définir	Suivi feuille de route	Distanciel/Visio-conférence
AVANT MAI 2024			Modules 2, 8, 9 et 10	Distanciel/E-learning
MAI 2024	02/05/24	De 9h00 à 1700h	Atelier Marketing digital #4	Présentiel/La Brasserie du Digital
	16/05/24	Entretien d'1h - horaire à définir	Suivi feuille de route	Distanciel/Visio-conférence
	30/05/24	De 9h00 à 17h00	Atelier Communication	Présentiel/La Brasserie du Digital
JUIN 2024	06/06/24	De 9h00 à 13h00	Atelier Pitch training #2	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

	13/06/24	Entretien d'1h - horaire à définir	Suivi feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
	20/06/24	De 9h00 à 18h00	Pitch final + Feedback formation	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.

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](mailto: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